



PROSPECÇÃO

Prof^a Valéria Castro





Terceirização

- Redução de custos diretos e indiretos
- Melhoria da qualidade dos serviços
- Acesso a novas tecnologias
- Simplifica a estrutura organizacional
- Integração com a realidade do mercado.



O PAPEL DO PRESTADOR DE SERVIÇO

- Antecipa necessidades do contratante
- Posiciona-se como verdadeiro sócio do negócio.
- Estabelece relacionamento de confiança junto ao cliente.



NEGOCIAÇÃO

- Aceitação de idéias, propósitos, interesses
- Visa melhor resultado
- Partes envolvidas puderam ser ouvidas
- Partes envolvidas apresentaram toda sua argumentação
- É bem-sucedida quando há adequado nível de motivação das partes



Prepare-se para negociar

- Levante características e soluções apresentadas pelo produto, serviço ou ideia.
- Informe-se sobre o setor e o mercado.
- Pense em várias propostas para ser flexível.
- Pense na estratégia de negociação do outro.
- Desenvolva diferentes situações de negociação.

REUNIÃO

OBJETIVOS

Fixe seus objetivos e princípios. Seja firme para que não sejam violados.

CLIMA

Crie um clima positivo na abertura da reunião, a empatia facilitará a aceitação da proposta.

EXPECTATIVAS E NECESSIDADES

Sonde as expectativas e necessidades da outra parte em busca de alinhamento com a proposta.

BENEFÍCIO DA PROPOSTA

Apresente e promova sua proposta, destacando os benefícios que ela trará ao cliente.

DÚVIDAS

Prepare-se para esclarecer dúvidas reais e potenciais a respeito da dinâmica de trabalho e produto final.

REUNIÃO DE NEGOCIAÇÃO

DICAS DE PLANEJAMENTO



Proposta clara

- linguagem adequada
- apresentação objetiva

Respeito aos horários

Liderança

- condução da reunião por quem a convocou

Clareza na exposição

PASSO A PASSO DA PROSPECÇÃO



Segmentar
o setor escolhido
para prospecção.



Identificar
os prospects em
cada segmento



Levantar
informações
sobre os prospects



Definir
os critérios para
identificação de
potenciais clientes



Escolher
as empresas para
agendamento de reunião
de prospecção

Habilidades de negociação

- Solução de conflitos
- Estabelecimento de confiança
- Estabelecimento de cooperação e respeito mútuo
- Saber ouvir
- Saber comunicar-se
 - ser claro
 - usar linguagem adequada
- Flexibilidade
- Paciência

