

Processo Seletivo - Pré Vendas (SDR) - Agosto24

Pitch de Prospeção B2B

A busca pelo “Tomador de Decisão”

clubflex

B2B - Desafio!

Uma das maiores habilidades para quem trabalha na área comercial é saber usar o **RAPPORT** (Entenda: <https://www.youtube.com/watch?v=JEBovkthSvI>)

Para se tornar um excelente SDR (Sales Development Representative) e/ou profissional de Pré-Vendas, é necessário ser um MAESTRO em criar relações.

O SDR/Pré-vendedor é o profissional responsável por tornar as vendas mais assertivas e duradouras, através de mecanismos de **QUALIFICAÇÃO DE LEADS**

(Entenda: https://www.youtube.com/watch?v=TWFXPO7_s4c & <https://www.youtube.com/watch?v=UJCVuvqjnds>)

B2B - Desafio!

Você está tentando falar com o responsável pela decisão de contratar o Clubflex.

A empresa que você está prospectando ainda não conhece o Clubflex, e você precisa gerar interesse na pessoa que trabalha na secretaria/recepção e convencê-la a te encaminhar ao responsável TOMADOR DE DECISÃO.

- Elabore um pitch de no máximo 1 minuto e 30 segundos sobre como você abordaria essa situação.
- Para montar seu pitch, acesse o site clubflex.com.br/para-empresas para obter mais informações sobre o produto.

Obs: Utilizar as técnicas de SPIN SELLING e COLD CALL para auxiliar na conversa, será um diferencial super positivo!

B2B - Desafio!

Encaminhe seu desafio

Para o e-mail dprh@segmedic.com.br

Assunto: PS Pré Vendas – [seu nome]

E/OU para o WhatsApp: 21 99805-2256