

Concreto tem hora.

Fechamento também.

Prospecção

Qualificação

Proposta

Contratação

Pós-venda

Contratação explicada como uma obra, em 7 páginas.

Arraste →

Você explicou tudo. E não pediu o pedido.

“

O cliente gostou, a conversa foi boa,
e você foi embora esperando ele ligar.

**Negociação parada é
concreto secando no caminhão.**

Na obra, essa etapa é a **concretagem.**

Nem antes da forma pronta,
nem depois que a obra parou.
E alguém precisa dizer: pode concretar.

Entrega

Laje

Estrutura

Fundação

Terreno

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Fechamento em 3 passos.

1**Acompanhe a fase da obra.**

Chegou na etapa do seu produto? É hora de pedir.

2**Comece o dia pelos atrasados.**

Um retorno no prazo vale mais que uma visita nova.

3**Peça o pedido.**

“Fecho para a próxima semana?” Ganhou ou perdeu, anote o motivo.

Uma locação de escoras a mais por mês.

R\$ 25 mil

jogo de escoras locado

×

R\$ 500

na sua comissão de 2%

Fechar na hora certa é comissão que entra.

Exemplo de escoramento, estimativa conservadora. Depende do seu contrato.

VENDA É OBRA

Faça amanhã

FAÇA AMANHÃ

Escolha a sua frase de fechamento e use
em todas as conversas quentes da semana.

Minha frase de fechamento

Usei em toda conversa quente:

seg

ter

qua

qui

sex

Exemplo: “Posso reservar o material
para a laje de quinta?”

Venda é obra.

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Salve para consultar antes de sair para a rua.

Próxima fase: Pós-venda

A mesma obra compra de novo.



Venda é Obra · uma série KdObras · kdobras.com.br