



Checklist do **COMERCIAL**

Especificação correta

- Caso o cliente não tenha a planta do projeto, ofereça a medição em obra.
- Para projetos com quantitativos calculados, faça uma verificação adicional.
- Utilize o Projeto 3D como diferencial para potencializar sua venda.
- Apresente o projeto de forma personalizada

Orçamento

- Liste os desejos do cliente no orçamento.
- Inclua informações de previsão de fechamento e data desejada para entrega.

Negociação

- Lembre-se que você e o cliente precisam compartilhar objetivos em comum: solucionar um problema.
- Traduza características dos produtos apresentados em benefícios para o projeto do cliente.
- Memorize diariamente duas opções de valores por tipo de material.
- Estude sobre os produtos, conheça os seus diferenciais e saiba como contornar as principais objeções dos clientes.

Follow up

- Defina a data de previsão de fechamento e faça follow-up com base na data prevista.
- Escolha entre ligação ou WhatsApp com base na temperatura do cliente.
- Utilize temas de conversas anteriores para gerar conexão (ex.: produto que o cliente orçou está com desconto).

Fechamento - Selando o acordo

- Verifique se o orçamento atende todas as solicitações do cliente.
- Organize e tenha pontualidade na apresentação do orçamento.
- Reforce os prazos de entrega.
- Celebre o fechamento da venda.
- Entregue os documentos necessários ao cliente e à equipe administrativa.