

ESTRUTURA DA APRESENTAÇÃO DE 60''



Diga o seu nome e nome da empresa/marca.



Atividade da Empresa:
Produto ou serviço que comercializa.



Que tipo de clientes procura.



Diga o seu nome e nome da empresa/marca.

Exemplo

O meu nome é Susana Mendes e represento o BNI®.

O BNI® é a maior e melhor organização de Networking do mundo e dedica-se a ajudar empresários a conseguirem mais e melhores clientes, através da entreaajuda e da recomendação. Em média, os empresários que fazem parte do BNI® conseguem mais 20% de faturação para as suas empresas com novos clientes.

Os clientes que procuro são mediadores de seguros para a cidade de Oliveira do Hospital e web designers para Condeixa-a-Nova. O meu nome é Susana Mendes e represento o BNI®.

5 DICAS PARA A SUA APRESENTAÇÃO QUANDO CONHECE PESSOAS NOVAS

O Networking pode ser o seu trampolim para conseguir mais referências de negócio. Quando conhece alguém pela primeira vez, tenha em conta estes 5 passos, comprovados, para se tornar num Networker de excelência:

1. Apresente-se de forma clara e concisa. Embora isso possa parecer óbvio, é muitas vezes esquecido. Primeiro, diga o seu nome e o nome da sua empresa, depois a atividade do produto ou serviço que comercializa.
2. Seja específico sobre o que faz profissionalmente, por forma a dar a entender a ajuda que oferece aos seus clientes. Não diga, "eu estou nos computadores", ou "eu estou nas viagens." Em vez disso, seja específico. Por exemplo, "a minha empresa é especializada em serviços informáticos para o sector imobiliário e nós ajudamos a..." ou, "nós focamo-nos em oferecer as tarifas o mais baixas possível para empresas que fazem deslocar os seus colaboradores com aviso prévio curto e podemos arranjar-lhes condições preferenciais".
3. Informar, não vender. Não faça um discurso de vendas. Na dúvida, lembre-se de que uma introdução suave é sempre melhor.
4. Seja você mesmo. Não ser você mesmo pode fazer com que perca a sua credibilidade. Saiba o que torna as pessoas recetivas a um bom discurso e seja um mestre nisso. Não há substituto para a autenticidade.
5. Só tem uma oportunidade para causar boa impressão. Um Networker eficaz não deve desperdiçar oportunidades.