

Luiz da Silva Jordão
Membro Aderente
Confederação Unicista

PARTICIPANTE



Fazendo uma proposta a um cliente

Programa de Diagnóstico Estratégico Unicista

O texto de acima é o começo de um modelo para fazer propostas para ajudar aos participantes do Programa a desenvolver seus clientes. Embora a informação necessária esteja nos folhetos, queríamos clarificar alguns aspectos significativos que pudessem estar entre linhas.

- 1) Os clientes compram a capacidade dos participantes de desenvolver diagnósticos profissionais e estratégias acertadas. As qualificações dos participantes definem a credibilidade de suas propostas. The Unicist Research Institute provê o asseguramento de qualidade do que é desenvolvido pelos participantes.
- 2) O cliente tem que ter certeza do que compra. Não há nada mais daninho que um diagnóstico errado. Assim como na medicina, também no campo dos negócios, isto é chamado de “má praxe”. As boas intenções não contam.
- 3) 90% das estratégias de negócio não alcançam seus objetivos. Por isso nossa abordagem é bem-vinda quando estamos tratando com pessoas que realmente conhecem seu negócio.
- 4) O principal investimento do cliente não é dinheiro, é expectativa e confiança. Isto tem que ser levado em conta quando se negocia com um cliente. Sub-prometer e sobre-entregar é o que fazemos. Sobre-vender é má praxe.
- 5) As propostas aos clientes se manejam centralmente e se provêm em formato eletrônico, final e em PDF que não pode ser modificado pelos participantes. Os participantes complementam esta proposta com a informação requerida pelo cliente.
- 6) O suporte para fazer propostas a clientes só é provido a membros da Confederação Unicista.
- 7) Se você não for membro, não vai poder acessar a este suporte. Se quiser se cadastrar como membro, clique aqui: <http://www.unicist.net/br/registration.shtml>
- 8) Existem várias condições objetivas para ter acesso ao suporte da Confederação Unicista.
 - a) Ser membro da Confederação Unicista
 - b) Dentro dos 60 dias em que decidiu solicitar ajuda, você tem que fechar um acordo com um cliente.
 - c) Você tem que nos enviar informação sobre suas qualificações no campo da proposta antes de que desenvolvamos o documento.
- 9) Você tem que considerar que só os clientes que vendem mais de 5.000.000 de dólares anuais são os adequados para desenvolver diagnósticos. Também têm que estar profissionalizados, no sentido que o dono tem um papel diferente do que o do “gerente” embora sejam a mesma pessoa.

É um prazer para mim lhe dar a bem-vinda a este programa. Esperamos que aproveite a oportunidade que estamos dando. Por favor, contate-se comigo.

Martin Alvaro
Marketing Manager
Unicist Confederation
The Unicist Research Institute
malvaro@unicist.net