O que clientes tem em comum?

Em qualquer apresentação, o cliente tem um único objetivo: Assegurar que você é profissional suficiente para resolver o problema dele.

Essa segurança só vem com tempo e prática em apresentações.

Ted talks: The oficial TED guide to public speaking

The Definitive Book of Body Language: How to read others’ attitudes by their gestures

Clientes sem grana!

Da vontade de chorar, quando voce sabe que qualquer proposta enviada, ou qualquer apresentação, receberá a seguinte resposta “Não temos dinheiro para isso agora”.

PORÉM se você esta começando na área, aprenda que todo mundo começa de algum lugar. Esse cliente sem dinheiro será seu teste para: ganhar experiência, aplicar métodos e técnicas do curso, entender quais funcionam para você e, consequentemente, evoluir profissionalmente.

Em sua cidade, busque negócios em qual você pode encontrar pontos de melhoria no website. Comece pequeno! Prepare uma apresentação rápida de como você pode ajudar o cliente e pense numa forma de abordar o dono do negócio sem parecer um maluco.

Sim eu sei... você ta ai pensando: “Que otario! Trabalhar de graça...”. Acreditem amigos, EU COMECEI ASSIM!

Você não vai, simplesmente, fazer um curso e sair cobrando do nada pelos seus trabalhos.

Clientes monstros!