

| Dados do Plano de Trabalho | |
|--|---|
| Título do Plano de Trabalho: | Prospecção de clientes e negociações em projetos de Construção Civil |
| Modalidade de bolsa solicitada: | PIBITI |
| Projeto vinculado: | Contribuições para a formação empreendedora de profissionais no setor da Construção Civil |

1. OBJETIVOS

Prospectar clientes para a realização de projetos de Construção Civil no âmbito da empresa júnior Projetta Jr.

1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar clientes em potencial para a Projetta Jr.;
2. Expandir a carteira de clientes da Projetta Jr.;
3. Estabelecer um fluxo de prospecção de clientes no âmbito da Projetta Jr.

2. METODOLOGIA

Inicialmente, será realizada uma análise dos resultados de captação de clientes do último ano e o estudo de técnicas de capacitação, tais como o *cold calling*, o *spin selling*, o *follow up* e os gatilhos mentais. A partir das informações obtidas, deseja-se aumentar a capacidade de atrair grupos que tenham interesse nos serviços prestados, bem como de conseguir reconhecer o perfil deste grupo.

Neste sentido, será necessário o estudo de técnicas de atendimento e negociação para formalizar a trajetória do cliente. Partindo da premissa de que a prospecção ocorreu como esperado, e com as novas técnicas adquiridas, a negociação promoverá uma conscientização quanto à importância dos serviços e consequente valorização das atividades exercidas pelo engenheiro civil.

3. CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO DO PLANO DE TRABALHO

As atividades a serem realizadas pelo bolsista são:

- AT1. Análise dos resultados de prospecção do ano anterior;
- AT2. Estudo de técnicas de captação/prospecção de clientes;
- AT3. Identificação e captação de clientes;
- AT4. Estabelecer um fluxo para prospecção de clientes do setor de Construção Civil;
- AT5. Elaboração do relatório final com a consolidação dos resultados obtidos.

[illegible]