

Turma: 3º ano do Ensino Médio

Empreendedorismo e Cooperativismo _7_

Técnicas de Identificação de Oportunidades

Seguindo as atividades da semana anterior. Vamos aprofundar um pouco mais as atividades sobre Cooperativismo e Empreendedorismo.

1- Desenvolva a empatia: descubra os motivos pelo qual o seu cliente quer contratar os seus serviços ou adquirir os seus produtos. Saber ouvir o cliente é fundamental. Isso lhe fará identificar os problemas e a propor soluções mais adequadas e eficientes ao cliente. As informações obtidas através da escuta do cliente, podem lhe permitir criar outros projetos que ampliem a sua oferta de produto e/ou serviços.

2- Aprenda a elogiar: aprenda a elogiar o seu cliente, com sinceridade e de maneira natural. O elogio sincero cativa o cliente, oferece gratuitamente informações de como seu produto ou serviço pode ser melhorado para atender a um cliente em específico e pode ser adaptado a muitos outros. O elogio também serve para a nossa vida cotidiana. Ser agradável lhe abre portas e possibilidades.

3- Tenha reciprocidade: muitas vezes, quando recebemos um presente, despertamos o sentimento de querer retribuir. O mesmo caso ocorre com o empreender. Oferecer descontos em pagamentos à vista, brindes, informações e dicas a mais que sejam importantes para o cliente, ajudam na divulgação positiva dos seus serviços ou produtos. Desenvolva empatia, o que pode gerar a contratação de mais serviços e a divulgação gratuita, pelo cliente, dos bons serviços que lhes foram prestados, a outras pessoas. A divulgação “boca a boca” é muito eficiente.

Para saber mais:

Como identificar oportunidades. Disponível em:

<https://www.youtube.com/watch?v=D7rFCDIUeg0>