



**ONE  
MINUTE  
IDEAS**

## DICA DE CONSULTORIA

A **DICA DE CONSULTORIA** deste mês, com base na experiência internacional **ONE MINUTE IDEAS** do **Institute of Management Consultants USA**, trata de **Duas Questões Cruciais** na abordagem de vendas. Há ocasiões em que é um desafio conseguir clientes, e especialmente prospects (potenciais clientes). Alguma sugestão? Há duas perguntas poderosas que você pode usar durante o processo de venda:

- **Você está tendo “este problema”?** Claro que é vital que você tenha feito seu dever de casa e saiba qual é o “este problema”.... e tenha solução para ele. Sempre há algum problema ou preocupação relativos a uma indústria ou a uma posição executiva. Por exemplo, trabalhando com gerentes de vendas, sei que seu maior problema é conseguir vendedores realmente capacitados para vender. E eu tenho a solução para isto. Esta pergunta mantém a conversa avançando e o foco naquilo que você pode fazer pelo cliente.

Considere também o caso do cliente dizer “não”.... então pergunte: “Qual é o seu principal problema?” Não é tão bom, mas ainda faz a conversa se iniciar.

- **Quando gostaria de começar “isso”?** Isto traz a conversa a ação e decisão rapidamente. Se não tiver falando em honorários ainda, esta é a maneira de trazê-los à tona.

**DICA:** Quando quiser que algum cliente (ou prospect) tome alguma ação, concentre-se em seus problemas e soluções.... e na necessidade de agir. Tradução: Eduardo Beauclair. Publicação autorizada pelo IMC USA.



Instituto Brasileiro dos  
Consultores de Organização  
Membro do ICMCI  
WWW.CMC-GLOBAL.ORG



## VOCÊ SABIA ?

Você sabia que o ICMCI fez a autodeclaração e foi aprovado na auditoria da ISO 17011, que o torna organismo certificador dos Institutos Nacionais filiados, inclusive para certificar os que assim quiserem na ISO 17024. Leia mais em <https://www.cmc-global.org/content/iso-17011-self-declaration>

## AÇÕES DA DIRETORIA

Em parceria com o Portal Consultores, o IBCO lançou em agosto a Pesquisa Nacional de Consultoria Organizacional sob a liderança do 2º vice-presidente Ricardo Motta. A pesquisa foi divulgada amplamente para todos os associados do IBCO, em todas as redes mídias sociais e também pelo Portal Consultores. Já estamos com mais de 300 participantes, porém nosso objetivo é ampliar este número e para isto, o apoio de todos os associados compartilhando a pesquisa com seus amigos consultores e rede de relacionamentos para ampliarmos a base de respondentes é fundamental. A pesquisa poderá ser respondida até o dia 30/09. A fortaleza de uma categoria profissional está intimamente ligada a sua capacidade de cooperar e atuar sinergicamente. Contamos com vocês!

## AÇÕES DO COMITÊ DE CRISE

O Comitê é formado por quatro grupos, entenda: Grupo 4 – coordenado por Fernando Maquiaveli, responsável pelo Plano de Comunicação e Marketing, está focado na publicação do Prêmio Constantinus Brasil.

Grupo 3 - coordenado por Cristian Welsh, com o apoio do Flávio Oliveira concluiu o material do Prêmio Constantinus Brasil, que foi enviado para aprovação do ICMCI. Já estamos com o sinal verde para avançar com este projeto.

Grupo 2 - coordenado por Antônio Carlos, com o apoio da diretora Léslie Saldanha mantendo o site do IBCO atualizando com o objetivo de fortalecer a imagem do IBCO no mercado.

Grupo 1 - coordenado pelo Luiz Augusto, com apoio do Alberto Lupeti, Luiz Vianna e Marcus Túlio, estão preparando a programação do Webinar 2020, o qual será realizado no dia 11 de novembro das 9h às 11h.

O sucesso de cada iniciativa planejada e implementada suscita a participação ativa dos associados no compartilhamento e divulgação das publicações. Que tal nos ajudar, compartilhando?

**Setembro/2020**