



Visa & Legal | Supply demand



Delivery ou Sales?

Conhecer o seu produto é uma das chaves de uma boa venda, e o que nós estamos vendendo?

O suporte faz parte do que estamos oferecendo às empresas e aqui veremos como Visa & Legal e Supply demand devem ser abordados na reunião de venda.

Processos paralelos

Empresa

Antes do open: é imprescindível que a empresa seja alinhada a respeito de SUPPLY/DEMAND e, principalmente, o tempo que levará todo o processo e as ações que de responsabilidade da empresa.

Após o open: a empresa deve ser sempre atualizada de todos os processos de match e delivery.

EP

Após o match deve ser feito com o EP todo o processo de orientação e alinhamento.

O ideal é que todas essas reuniões feitas com o EP resultem em outputs para serem enviados para as empresas.

Customer Experience - Empresa

- O vendedor deve conhecer todos os processos do serviço que está vendendo
 - Comunicação efetiva entre projetos (sales, match e delivery)
 - Match:
 - Explicar os critérios de seleção de currículos e o tempo mínimo e máximo do processo
 - Mostrar quais são as cooperações do CL, alinhando o que match consegue selecionar com o que a empresa necessita (principalmente com relação a nacionalidade e idioma)

Customer Experience - Empresa

- Delivery:
 - Explicar à empresa:
 - O processo e o tipo de visto
 - A forma de legalização do trainee no Brasil
 - Tempo mínimo e máximo do processo de delivery
 - Esclarecimentos quanto ao visto:
 - Visto é um processo e não uma especialidade de AIESEC
- Finanças
 - Formas de pagamento
 - Alinhamento da data de pagamento mensal

Customer Experience - EP

- A partir do match, o EP já deve ser contactado para:
 - Receber orientação de visto
 - Marcar uma reunião pelo menos uma semana depois do match a fim de esclarecer aspectos culturais (enviar output para empresa)
 - Receber auxílio na compra da passagem, principalmente quanto aos horários de chegada
 - Marcar também reunião aproximadamente 10 dias antes da chegada para alinhamento final (enviar output para empresa)

É muito importante que durante todo o processo todos os STAKEHOLDERS (empresa, EP e AIESEC) estejam em comunicação.

Obrigado!

