

STANDARDS DE  
**REUNIÃO DE VENDAS**

PARA UM OPEN ALINHADÍSSIMO

**IGET SPECIALIST TEAM EVEREST 16.2**



# Customer-centricity Strategy

## EMPRESA

Seguem os principais pontos que você não pode esquecer de abordar durante sua reunião de vendas para um **APD** rápido e tranquilo. É importante você conseguir conectar os três pontos (AIESEC, o Projeto e pontos de Delivery) ao propósito da Empresa para que tudo faça ainda mais sentido.

Ao final da reunião, você deve ter

### NEXT STEPS CLAROS:

1. Próxima reunião
2. Contatos (telefone e e-mail)
3. Periodicidade de Follow-up
4. PM de referência da empresa na AIESEC e demais next steps

Leve o contrato de OP para a Reunião!

## DELIVERY

\*Alinhar **benefícios** (VT e VR) e **Bolsa-auxílio**

\***Responsabilidades** da Empresa e da AIESEC

\*Possibilidades de **acomodação** pela AIESEC: Host Family, Hostel e Pensão etc

\***Visa & Legal: Vistos, Lei do Estágio, conferir contrato** (rubricas, comprovante de identificação e demais dados)

## AIESEC

\***Venda nosso propósito:** desenvolvemos liderança sim senhor!

\*Fale dos nossos **Good Cases!**

\***Materiais que você pode levar:**  
Cartão de visitas  
Portfólio de Good Cases

## PROJETO

\***Supply:** principais países-parceiros

\***JDs** dos Projetos GT e Venture

\***Working Hours:** GT e Venture

\***Duração dos Projetos**

\***Pricing**

\***Timeline da AIESEC:** alinhar até quando a vaga pode ser aberta

# MATERIAL PRODUZIDO PELO

## IGET SPECIALIST TEAM EVEREST 16.2



**ANDREIA QUEIROZ - GT SPECIALIST**

**BRUNA WAECHTER - GE SPECIALIST**

**GABRIELLA SAFE - GE SPECIALIST**

**GABRIEL DIAS - GT SPECIALIST**

**LUISE CASTRO - GE SPECIALIST**

**MATIAS TORRES - GE SPECIALIST**

**PAULA TOMEDI - GT SPECIALIST**

**PEDRO PAULO FREIRE - GT SPECIALIST**

**FELIPE VERAS - TLP GE**

**GEYSON MAGALHAES - TLP GT**