



///CHECKLIST///

CURSOS DE IDIOMAS

- Concluir o checklist de primeiro contato;
- Explicar como o cliente pode tirar o visto/documentos para trabalhar Elaborar as propostas - Máximo 3.
- Falar sobre os itens da proposta - Curso (carga horária, material didático, primeiro dia de aula, atividades, suporte da escola, mudança de nível). Oriente como o cliente pode acessar + detalhes da cotação no Edvisor - Caso o envio seja online use uma ferramenta que explique melhor a proposta.
- Acomodação (Distância da acomodação, tipo de acomodação, wc privativo ou compartilhado, alimentação (se estiver incluso), limpeza na acomodação.
- Questões culturais - o que o seu cliente pode estranhar na cultura local? Adaptação, saudades de casa e perrengues
- Avisar se o cliente precisa de algum procedimento específico: Vacina de febre amarela ou alguma outra, autorização para menor viajar desacompanhado e etc.
- Apresentar a ETC - porque o cliente deve fechar conosco.
- ETC Club- Apresentar o clube de vantagens da ETC.
- Suporte ETC - em caso de emergências e geral durante a viagem
- Serviços adicionais - Seguro, chip, moeda e emissão de aéreo
- Apresentar orientações de visto (se aplicável)
- Dê exemplos de alunos que já fizeram esse programa
- Cadastrar tarefa de follow-up

Para conferir outros checklists de vendas acesse:
www.etcintercambio.com.br/playbook

*Uso exclusivo dos especialistas ETC.