

# Objecções - Estou cotando com outras agências

## Módulo Objeções

*Mostre compreensão e empatia.*

---

### Siga estes passos:

#### 1º Passo:

*Baixe a guarda, assuma seu erro e mostre PREOCUPAÇÃO:*

*Acho que devo me desculpar, mas o grande culpado sou eu. Fico surpreso ao ser comparado com a solução A, B ou C.*

*Nós definitivamente não estamos na mesma prateleira ;)*

#### 2º Passo:

*Agora permita-me (pelo tempo que a gente tá conversando...) me preocupar com a sua decisão junto a concorrência (produto, empresa...).*

#### 3º Passo:

*Faça a validação garantindo que seu produto ou serviço vai ajudar:*

*João, preciso antes de seguir (independente se você vai contratar ou não) ter a certeza que nossa solução XX vai resolver o problema/dor XX que você citou.*

*Você considera prioridade resolver definitivamente esse problema/dor neste momento?*

#### **4º Passo:**

*Se eu conseguir conectar nossa solução a sua necessidade considerando todos os pontos importantes que você mencionou a pouco... Você estaria disposto a rever seu investimento para resolver definitivamente este problema XX?*

#### **5º Passo:**

*Técnica de guerra: FAÇA ELE ANOTAR TUDO DAQUI EM DIANTE.*

*1 - Peça para o cliente pegar papel e caneta, fazer uma linha na vertical na folha de forma com que fique duas colunas.*

*2 - Na primeira coluna peça para ele descrever todos os benefícios de contratar a solução do concorrente. Sim, ajude ele...*

*Fique tranquilo, ele descreverá 3 ou 4 fatores (no máximo).*

*3 - Agora peça para ele anotar todos os diferenciais de contratar sua empresa.*

*4 - Então você mesmo vai citar os seus diferenciais e ele anotará...*

**PASSE O TRATOR POR CIMA!**

*Não economize, coloque 10, 15, 20 benefícios...*

#### **6º Passo**

*Faça ele avaliar o que está escrito:*

*Você se sente confiante, confortável em seguir com a concorrência mesmo avaliando a quantidade de benefícios e possibilidades de ganho dessa lista que construímos?*

**Tenha em mãos provas sociais. Vídeo e estudo de caso do cliente que comprava mais barato, mas se mudou para mais caro.**