

Objeções - 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.