

Objecções - Cliente visualiza e não responde

Módulo Objeções

O que fazer quando o cliente visualiza e não responde?

Nunca saia de uma ligação/reunião sem ter o próximo passo (followup) agendado e sem deixar claro para o cliente que você estará fechando sua agenda naquele horário, por isso é fundamental que ele esteja disponível no dia e horário que você marcou.

Dê um ultimato. - quebrar padrão

Técnica para ressuscitar contatos

O que é uma resposta padronizada?

- ☞ Ok, conta comigo.
- ☞ Aguardo, se precisar, me chama.
- ☞ Blz, dá uma olhada e depois retorna.

Faça uma cadência que envolva pelo menos 3 canais (telefone, e-mail, whatsapp, linkedin, visita...)

Alinhe na negociação qual é o canal mais confortável e levante a bola "para não acontecer de eu ligar ou mandar mensagem e você não responder", correto?

1. *Tentei 5 vezes (cite dias e horários) e estou inclinado a finalizar minhas tentativas para não ser chato e inconveniente. É PRIORIDADE resolver XXX questão ou posso concluir minha consultoria/atendimento com a sensação de que perdi a venda mais ganhei um amigo? EMOJI?*

2. *Esse é meu último contato.*

Não vou ser inconveniente, insisti até aqui porque desde o primeiro dia que conversamos, ESCOLHI dar 100% da minha energia para esse projeto acontecer. Inclusive nunca falhei em uma reunião ou proposta.

Seja franco:

Você desistiu do projeto? Ou tem algo que eu e você precisamos alinhar para resolver definitivamente XXX problema?

3. *João, já teve uma situação com um cliente que parou de me responder como uma forma educada de dizer que não está interessado em resolver xxx problema e na minha solução?*

É o seu caso? Devo ainda lutar para que essa negociação aconteça e para ter você como um caso de sucesso?

4. *Me perdoe João, pode falar a real... faltou algo no meu atendimento para que você educadamente pare de me responder?*

