

Objeções - 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 cadênciā 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?

