

Live #07 - Como utilizar o rapport para dobrar seus resultados.

O que é Rapport:

Rapport é uma palavra de origem francesa, que é rapporter

Quando você acaba de conhecer alguém e já gosta dessa pessoa, as vezes, gosta mais do que seus amigos de antigamente.

Onde você consegue usar o Rapport?

1. Na etapa de prospecção:
2. Na etapa de qualificação:
3. Na etapa de vendas:

Na etapa da prospecção:
A gente tira o nosso prospect do estado de desconfiado e quebra a tensão inicial.

Na etapa de qualificação:
Fazer o lead falar mais sobre ele e entender que quero ajudar ele

Na etapa de proposta:
Serve pra o lead entender que estou do lado dele da mesa

Na sua vida pessoal, no bar, no restaurante

Dentro do Rapport

existe uma regra que é a regra do 7, 38 e 55.

7% pelas palavras
38% do rapport pode ser criado pela voz/
entonação
55% do rapport pode ser criado pela linguagem corporal

Quando eu to mandando um e-mail e um LinkedIn, eu tenho 7% de chance de criar rapport

Quando estou fazendo uma Ligação, ou uma video conferencia com o video desligado, eu tenho 45% de chance de criar rapport

Quando voce faz uma visita presencial, uma video conferencia com a câmera ligada ou desligada e uma Cold call, mas da forma certa, você tem 100% de chance de criar rapport.

5 Formas de criar RAPPORT:

- 1 forma - Analisar o perfil pessoal.
 - *Entrar no linkedin dessa pessoa (Analise de comentários, ultimas publicações, estudo, etc...)
 - *Entrar no instagram dessa pessoa
 - *Entrar no facebook dessa pessoa
 - *Jogar o nome dessa

pessoa no Google

2 forma - Analise do perfil da empresa

*Site da empresa

*Pagina do linkedin da empresa

Pagina do instagram

Blog

3 forma - Analise de cenário do prospect

*Sonorização

*Veja o que esta em volta.

- *Marca do relógio
- *Marca do óculos
- *Marca da caneta
- *Foto do Google/outlook
- *Nome
- *Sobrenome

4 forma - Brincadeiras
com o momento do dia

- *Cafe da manha -
- *Almoco
- *Pos Amoco
- *fim de dia

5 forma - Espelhamento
*Postura

*Tom de voz

*Gestos

*Girias

