

NOVA ERA  
**MILIONÁRIA**

# LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski



## // O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE TE PERGUNTA SOBRE SEUS RESULTADOS?

Nessa aula eu vou te mostrar basicamente o que que você vai falar pro seu cliente se ele te perguntar o seguinte, "me fala aí, quais que são os resultados que você já teve com outras empresas?". Basicamente, o que você precisa entender é que todo mundo vai começar do zero ou seja, de uma inércia. A pessoa nunca vai começar dominando aquilo ou já tendo resultados com aquela área e você não é diferente.

O que você vai falar basicamente para o seu cliente é, "Olha, eu estou começando agora, porém eu estudo a mentoria do Kayky. Eu tenho mentores que tem experiência nessa área e os caras dominam tudo sobre isso, eu aprendi com os melhores do mercado."



you can also add another question that how he will be your first client, you will try your best to be able to generate results for him, since all your hours will be dedicated to this project. It is not a disadvantage to start from zero, it is not a disadvantage not to have results. It is only a question of you knowing how to use this as a way to generate connection with your client and be able to make him put himself in your place and be able to understand that you have to start from a starting point and need someone to generate results so that you can close with other clients.

Do not use this question of you not having results as an excuse for you not being able to apply everything that you will see in this training. Because even I not having results as I started when I started, I managed to close several contracts already in my first month and so it will be with you, just use sincerity to your favor because the client he will put himself in your place and will understand that you need an initial push to be able to start.