

Objecções - Vou falar com sócio, esposa, financeiro...

Módulo Objeções

1 - Me preocupo em ajudar você com a consultoria. Quais pontos mais chamaram sua atenção?

2 - Você consegue se enxergar realmente montando uma máquina de vendas e recebendo um volume de leads maior (citar dor).

3 - Compreendo XXX, muita gente que diz que vai pensar está em dúvida sobre investimento ou benefícios da agência... é o seu caso?

4 - Como foi o último processo de contratação em que a decisão não dependia só de você.

5 - Se dependesse só de você? De 0 a 5 qual é a chance desse negócio acontecer (citar a dor).

Ele tá decidido...

Comemora. Traz ele para seu lado.

O que precisaria acontecer para que ele entre também faça essa escolha para chegar em xx resultado?

Quais pontos você considera importante para que o fulano (sócio, financeiro...) também aprove?

6 - Há algum detalhe que ainda precisa ser esclarecido e você precisaria da minha ajuda para que ele tome a melhor decisão?

7 - O que impede você de tomar essa decisão agora? Além da opinião do seu sócio, há algum outro fator importante que pode influenciar sua decisão?

Follow up (parte mais importante) - Argumentos

Argumentos para follow up

Qual horário você vai falar com sócio?

Marcar contato com os dois juntos. Importância de vocês estarem juntos. (reunir o time de peso)

Assuma um compromisso que trará algo realmente diferente para próxima reunião.

Avisar no whatsapp e lembrar antes. (tem o módulo de cadência após apresentação)

Sentimento, gratidão e não vai faltar esforço. (compromisso)