

As 11 Objeções Clássicas e como matá-las

Como matar essas objeções e diminuir consideravelmente os não's que você recebe de seus clientes.

1 | **Isso não dá certo.**

2 | **Eu não confio no vendedor.**

3 | **Isso não dá certo para mim.**

4 | **Não vou conseguir implementar.**

5 | **Eu não preciso disso agora.**

6 | Objeção do terceiro elemento.

7 | Ninguém pode saber disso.

8 | E se der certo?

9 | Nao tenho dinheiro.

10 | E se eu não gostar do produto?

11 | E se eu não gostar do produto?
