

# 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 nao dá certo.

---

---

---

**2** | Eu não confio no vendedor.

---

---

---

**3** | Isso não dá certo para mim.

---

---

---

**4** | Nao 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?**

---

---

---