

DEGUSTAÇÃO DE SCRIPT

PASSO A PASSO

01

APRESENTAÇÃO:

COMO INICIAR UMA CONVERSA DE MANEIRA PERSONALIZADA, GERANDO UMA CONEXÃO IMEDIATA COM O CLIENTE.

02

SONDAGEM

A IMPORTÂNCIA DE FAZER PERGUNTAS ESTRATÉGICAS PARA IDENTIFICAR AS NECESSIDADES E DESEJOS DO CLIENTE, FACILITANDO A OFERTA DE UM PRODUTO OU SERVIÇO QUE REALMENTE ATENDA A ESSAS DEMANDAS.

03

PROPOSTA DE VALOR CLARA

EXPLIQUE COMO COMUNICAR CLARAMENTE O VALOR DO PRODUTO OU SERVIÇO, MOSTRANDO COMO ELE RESOLVE PROBLEMAS ESPECÍFICOS DO CLIENTE.

04

TÉCNICAS DE OBJEÇÃO

OFEREÇA ESTRATÉGIAS PARA LIDAR COM OBJEÇÕES COMUNS DE FORMA EFICAZ, CONVERTENDO INCERTEZAS EM OPORTUNIDADES DE FECHAMENTO.

05

FECHAMENTO COM CONFIANÇA

MOSTRE COMO CONCLUIR A VENDA DE MANEIRA ASSERTIVA E CONFIANTE, INCENTIVANDO O CLIENTE A TOMAR UMA DECISÃO SEM PRESSÃO.

EXEMPLOS NA PRÁTICA

PASSO A PASSO

01

APRESENTAÇÃO:

COMO INICIAR UMA CONVERSA DE MANEIRA PERSONALIZADA, GERANDO UMA CONEXÃO IMEDIATA COM O CLIENTE.

Você pode utilizar ou não os emojis.
(tem que ser coerente com a sua marca)
Deixei um exemplo aqui abaixo, pode adaptar ao seu ramo.

Olá, [NOME DO CLIENTE].

👋 Prazer, aqui é a [SEU NOME], especialista junto a [SUA EMPRESA], que irá cuidar do seu atendimento.

💖 Você solicitou uma proposta exclusiva de seguro. [DIA E HORA]

Para tornar a sua experiência a melhor possível, me diz 🙋

Você busca por seguro novo ou renovação?

EXEMPLOS NA PRÁTICA

PASSO A PASSO

02

SONDAGEM

A IMPORTÂNCIA DE FAZER PERGUNTAS ESTRATÉGICAS PARA IDENTIFICAR AS NECESSIDADES E DESEJOS DO CLIENTE, FACILITANDO A OFERTA DE UM PRODUTO OU SERVIÇO QUE REALMENTE ATENDA A ESSAS DEMANDAS.

Perfeito, e para que possamos negociar a melhor proposta pra você, preciso de alguns detalhes, podemos iniciar?

Neste passo você solicitando a permissão do cliente ele irá se sentir mais a vontade em falar com você. Solicite os detalhes que precisa para fazer o orçamento.

Com essa pergunta você consegue identificar o que o cliente busca.

[NOME DO CLIENTE],
Qual a sua maior preocupação em relação ao seguro?



EXEMPLOS NA PRÁTICA

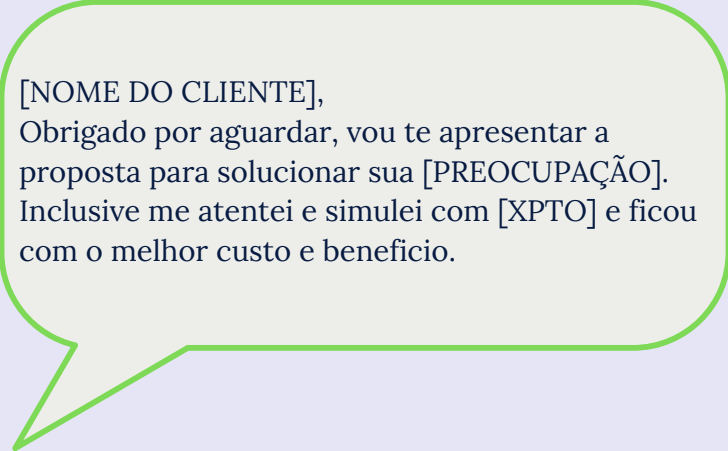
PASSO A PASSO



03

PROPOSTA DE VALOR CLARA

EXPLIQUE COMO COMUNICAR CLARAMENTE O VALOR DO PRODUTO OU SERVIÇO, MOSTRANDO COMO ELE RESOLVE PROBLEMAS ESPECÍFICOS DO CLIENTE.



[NOME DO CLIENTE],
Obrigado por aguardar, vou te apresentar a proposta para solucionar sua [PREOCUPAÇÃO].
Inclusive me atentei e simulei com [XPTO] e ficou com o melhor custo e benefício.

Após essa mensagem, apresenta a proposta com seus detalhes, sempre mostrando os benefícios e vantagens ao cliente ao fechar aquela condição.

Em relação a áudios seja o mais breve possível e claro.

PASSO A PASSO

04

TÉCNICAS DE OBJEÇÃO

OFEREÇA ESTRATÉGIAS PARA LIDAR COM OBJEÇÕES COMUNS DE FORMA EFICAZ, CONVERTENDO INCERTEZAS EM OPORTUNIDADES DE FECHAMENTO.

Você apresentou a proposta e depois o cliente não respondeu. Pode ser várias coisas. Uma delas é o valor apresentado, aqui você identifica o que precisa ser ajustado para o cliente fechar.

[NOME]

Imagina que o valor não é o um problema. Eu sei que no momento é.

Mas se não fosse... Você estaria pronto para fechar?

EXEMPLOS NA PRÁTICA

PASSO A PASSO

05

FECHAMENTO COM CONFIANÇA

MOSTRE COMO CONCLUIR A VENDA DE MANEIRA ASSERTIVA E CONFIANTE, INCENTIVANDO O CLIENTE A TOMAR UMA DECISÃO SEM PRESSÃO.

Esclareça todas as dúvidas do cliente e logo faça uma pergunta que conduza ao fechamento.

[NOME DO CLIENTE]

Vamos fazer os ajustes necessários. Depois disso, podemos finalizar a contratação, tudo bem?