



SCRIPT DE NEGOCIAÇÃO - B

[Mantém a tua presença, define a tua liderança... Tu estás no comando. Tu comesças por escolher se a pessoa vai trabalhar contigo ou não.]

Muito grat@ ___ (nome) por reservares esta chamada hoje comigo.

Para começar eu vou fazer-te algumas perguntas, saber mais sobre ti, a tua empresa / saúde / casamento / vida (escolhe a área mais relevante, consoante a tua oferta) e as tuas metas, parece-te bem?

No final, se eu sentir que faz sentido para ambas vou apresentar-te o meu programa “_____” e convidar-te para participar. Está bem para ti?

Se chegarmos a essa situação, só quero me dê uma de duas respostas: Sim ou Não e quero explicar-te porquê: a maior parte das pessoas que dizem: “Vou pensar” na realidade querem dizer “Não” e o que eu quero é que estejas completamente à vontade, seja para dizer SIM ou NÃO, precisamos é tomar uma DECISÃO hoje, que te parece, podemos avançar?

[Obtém o acordo. Eles compreendem e aceitam a tua liderança, sabem que estão a seguir a tua agenda e não entrarão em modo “pesquisa de informação”]

Ótimo, então vamos começar com, o que é que te levou a decidires investir o teu tempo hoje para fazer crescer o teu negócio / melhorar a tua vida / saúde?

[Está atent@ aos pontos de dor ou prazer]

Fantástico, portanto, para começar - conta-me mais sobre ti / o teu negócio / a tua saúde / a tua situação atual? Quem és tu? Fala-me sobre ti, o que fazes, o que conseguiste até aqui?

[Dar espaço e explorar para conhecer a pessoa, criar empatia e começar a visualizar já a expansão que esta pessoa terá quando vier fazer o programa]

Quais são os teus objetivos nos próximos 6 meses / 12 meses da tua vida? Se pudesses usar uma varinha mágica e ter tudo exatamente da forma que tu queres dentro de um ano, como vês o teu negócio / vida amorosa / saúde?

[Dar espaço à pessoa para ir a esse espaço / tempo dentro de um ano, fechar os olhos e sentir, expressar como te vê na sua vida ideal e permitir que ela tenha tempo para sentir isso no seu corpo]

E se funcionasse exatamente assim, como te sentirias? Como te sentes agora mesmo? Consegues sentir a expansão? Como te sentes?

[O ideal é levar a pessoa a sentir realização, plenitude total na sua vida, que ela sinta isso já no seu corpo / mente / emoção]

O que mais poderia ser diferente?

Qual seria a melhor parte para ti?

[Pensar em metas com a potencial cliente - por exemplo, então tu precisas ____ por mês para atingir esse objetivo]

Agora, o que tu achas que pode estar atualmente a impedir-te de atingir esses objetivos?

[Levar a pessoa a falar-te dos seus obstáculos, ela também já partilhou alguns no questionário]

O que mais sentes que está a impedir o teu caminho para _____?

Como é que isto te está, atualmente, a impactar, e como é que isso te faz sentir ? Como isto está afetar as outras áreas da tua vida?

[Podes aqui dar prova da tua conexão profunda à sua dor. Se necessário inclui um pouco da tua própria história até aqui, como superaste desafios no passado - em qualquer situação que tenhas conseguido enfrentar desafios semelhantes e tenhas conseguido ultrapassar.]

Há quanto tempo isto tem sido um desafio para ti?

Qual é a pior parte destes desafios?

O que já tentaste até agora?

Como foi essa experiência?

[Reiterar dor, custo de ficar onde está, quanto a sua falta de ação está a custar-lhe.]

Se pudesses transformar isso na direção a atingir os teus objetivos rapidamente, como é que te sentirias? Como é que isso mudaria a tua vida?

Qual seria a parte mais surpreendente?

Qual o teu nível de compromisso com fazer acontecer esta realidade para ti agora mesmo?
(De 1-10, sendo 1- muito pouco compromisso e 10- compromisso total)

[Se não for 10 ou mais, questionar, o que seria necessário para ser um 10?]

Para conseguirmos resultados na nossa vida, precisamos um compromisso 10 com aquilo que desejamos. Essa é uma condição prévia para trabalhar comigo. Havendo esse compromisso 100% com _____, diz-me: em que é que sentes que mais necessitas de ajuda? O que estás mesmo à procura agora?

[Levar a pessoa a vender sobre por que ela precisa do Programa. Isto irá normalmente surgir pela pessoa (se está 100% comprometida) após terem sido exposta ao meu marketing e terem-se identificado onde estão os seus desafios e quais são os seus objetivos]

O Programa _____ foi concebido especificamente para ajudar as pessoas a superar este tipo de desafios – posso falar-te um pouco sobre o programa?

[Descrever o programa e referir-se à forma como ele atende aos objetivos da pessoa e a ajuda a superar os seus desafios.]

Parece-te o tipo de ajuda que estás à procura?

Se sim:

FECHAR A VENDA

Vamos inscrever-te então no Programa?

Se não:

LIDAR COM OBJEÇÕES

Compreender se é objeção real ou se é a mente a “proteger” a pessoa de um caminho desconhecido *(90% são desculpas vindas dos obstáculos – exatamente o que querem resolver – ajudar a pessoa a perceber que precisa de ajuda para que a situação que descreveu não piore e possa atingir todos os seus objetivos.)*

[Quando a pessoa perguntar informar o valor do programa – _____€ (pagamento único) / oferecer opção de pagamento em __ (n) vezes (_____€ X (n) vezes) só se a pessoa pedir]

Vamos então enviar o email de formalização da tua inscrição!

Parabéns, tomaste uma das melhores decisões da tua Vida!

Quando poderás efetuar a transferência bancária? Hoje? Amanhã? A tua inscrição só será considerada aceite após o pagamento e após assinares o contrato que te enviaremos após o pagamento. Se tiveres alguma questão, estou aqui, sempre! E quando recebermos o teu pagamento vou já agilizar todo o processo para que comeces já a _____ e usufruir do teu bónus _____! Vamos a isso?

Fico a aguardar a formalização para começarmos este fabuloso trabalho em conjunto.

Abraço imenso!