

COLEÇÃO

VENDA SEM CULPA, **NEM DESCULPA**

EBOOK 4

QUEBRA DE OBJECÇÕES

COMO RESPONDER, CONTORNAR E
TRANSFORMAR **DÚVIDAS** EM **DECISÃO**



OUÇA
COM ATENÇÃO



ENTENDA A
VERDADEIRA
DÚVIDA



RESPONDA
COM CLAREZA
E SEGURANÇA



TRANSMITA
CONFIANÇA



DIRECIONE PARA
A DECISÃO

AUTOR:

MARCELO DE FAZZIO

Sem Vendedores, o mundo não aconteceria!

Marcelo De Fazzio

Junte-se a nós nas redes!



é só clicar!



OBJEÇÃO = OPORTUNIDADE

OBJECÃO NÃO É REJEIÇÃO

A maioria dos vendedores enxerga objeções como barreiras.
Os melhores vendedores enxergam objeções como sinais de interesse.

Se o cliente responde:

"Está caro", "Vou pensar", "Agora não"

Ele ainda está na conversa. A venda continua viva.



DICA 1: OUÇA ATÉ O FINAL

Quem responde rápido demais geralmente responde errado.

Antes de responder:

Ouça. Entenda. Analise.

Depois conduza.

An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is above the water surface, and the much larger base is submerged. The image is used as a metaphor for objections, where the visible part represents the real objection and the submerged part represents the underlying reasons.

Preço

Medo

Dúvida

Insegurança

DICA 2: DESCUBRA A VERDADEIRA OBJEÇÃO

Nem toda objeção é a objeção real.

"Está caro" pode significar:

Não confio. Não entendi. Não vi valor.



DICA 3: VALIDE ANTES DE ARGUMENTAR

Pessoas resistem quando se sentem contrariadas.

Concorde primeiro. Conduza depois.

"Entendo seu ponto."

"Faz sentido pensar assim."



DICA 4: NÃO DISCUTA

Discussão cria resistência. Conversa gera venda.

Objetivo: Não vencer o cliente.

Objetivo: Conduzir o cliente.



DICA 5: USE PERGUNTAS PODEROSAS

Quem pergunta controla a conversa.

"O que exatamente te preocupa?"

"Além disso existe mais alguma dúvida?"



DICA 6: VENDA VALOR, NÃO DESCONTO

Desconto reduz preço. Valor reduz resistência.

Mostre: Benefícios, Resultados, Retorno.



DICA 7: USE PROVAS

Confiança nasce de evidências.

Mostre: Depoimentos, Resultados, Cases, Experiências.



DICA 8: CONTROLE SUAS EMOÇÕES

Objecção não é ataque. É dúvida.

Quem reage emocionalmente perde autoridade.



DICA 9: REPOSICIONE A CONVERSA

Toda objeção pode ser redirecionada.

Exemplo: "Está caro."

Pergunta: "Caro comparado ao quê?"



AVANÇAR >

DICA 10: PEÇA A DECISÃO

Depois da objeção respondida: Conduza. Pergunte. Avance.

Não deixe a conversa morrer.





CHECKLIST

COMUNICAÇÃO QUE GERA RESULTADOS



Ouçã



Pergunte



Entenda



Responda



Direcione

RESUMO EXECUTIVO

5 PRINCÍPIOS:

Ouçã | Pergunte | Entenda | Responda | Direcione

GOSTOU?

Encontre outros e-books GRATUITAMENTE nas nossas REDES

PROMOÇÃO POR TEMPO LIMITADO

Junte-se a nós nas redes!

