

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// O NÃO TE APROXIMA DO SIM

Nessa aula eu vou te mostrar o maior erro das pessoas que estão iniciando nesse mercado. O pior erro que você pode cometer hoje é quando você for prospectar o abordar algum cliente, você tomar um, não e levar esse não pro lado pessoal.

O que que seria isso? É você achar que o não é um problema seu, quando na verdade o problema está na falta de preparo do dono daquele negócio, ele não está preparado para adquirir aquele produto ou serviço ou seja, nesse treinamento nós vamos te mostrar como que você vai fazer para poder preparar o seu cliente para ouvir a sua proposta.

Então, jamais leve um não pro lado pessoal e se habituei a ouvir os não, assim como eu disse no início você vai ouvir muitos não e você vai precisar de no mínimo 9 "Nãos" para você poder ouvir o seu primeiro SIM. Assim como no meu início, eu ouvi muitos não e não desisti.

Eu peço que você não desista, porque a **cada não que você ouve, você está mais próximo do seu primeiro sim** e quando você ouvir o seu primeiro sim, eu tenho a certeza que tudo vai ficar muito mais fácil para você e você vai ter muito sucesso e resultado nesse mercado, mas você precisa continuar e ser consistente, fazer mais de uma vez.

Eu abordei 4, 5, empresas e tomei um só não... Você vai tomar esses não e você precisa ser insistente 4 ou 5 empresas **não é parâmetro** para você ter uma média, se é algo bom ou não.

Então você vai ter que abordar mais empresas para identificar onde você está errando e **melhorar** mais ainda as suas abordagens. Se acostume com os não mas foque no sim que é o resultado final que você procura.