

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 nãos, assim como eu disse no início você vai ouvir muitos nãos 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 nãos 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 nãos 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 nãos mas foque no sim que é o resultado final que você procura.