

# CTA

**1.**

A CTA é uma ferramenta para chutar para o gol. Ela não pode ser usada como um momento para fazer todas as possíveis perguntas que você não fez durante a reunião.

**2.**

Lembre-se que o cliente pode estar cansado ou com outros compromissos em seguida, então, encerre a reunião com a resposta do prospectado.

**3.**

As perguntas dessa fase devem ser feitas com o intuito de receber um sim ou um não, exemplo: *faz sentido o que conversamos até aqui? Vamos fechar? Você prefere que a gente comece segunda ou terça-feira?*

**4.**

Não saia do encontro com outra reunião marcada para receber uma resposta definitiva; isso é objeção. O próximo passo é assinar o contrato, receber os valores que serão investidos e discutir as estratégias.

**5.**

Não se esqueça que o cliente está pagando pelo seu tempo, ou seja, ele deve fazer o pagamento antecipado e não apenas quando as campanhas estiverem no ar.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br