

MISSÃO PRÁTICA

1.

Depois de seguir todas as orientações básicas que eu te ensinei nos materiais anteriores é hora de praticar. Mesmo sabendo dos 'nãos' e dos vácuos, não desista desta fase.

2.

Escolha o seu método e canal para abordagem, como também 100 clientes para abordar. Se te responderem, ótimo! Feche a reunião e assista outras aulas do curso para entender como fazer esse encontro.

3.

Considere que a sua insegurança sempre vai existir, mas ela não pode te paralisar. Coragem é medo em movimento, como já falei anteriormente.

4.

Se algo der errado, olhe para o nicho de interesse, para o seu posicionamento, para a sua mensagem e prospecção e tente detectar os possíveis erros. Há jeito para tudo!