

MISSÃO PRÁTICA

1.

Essa missão prática é para você que abordou corretamente 100 pessoas, mas ninguém te respondeu. Verifique como estão suas abordagens, seu posicionamento e sua pesquisa prévia sobre o nicho.

2.

Feito isso, é hora de apostar nos *follow ups*. Obviamente você não vai fazer 100 *follow ups*, então, o primeiro passo é selecionar 25 prospectados para iniciar essa tarefa.

3.

Crie uma planilha ou use uma ferramenta para te lembrar desse processo, mas não inicie essa etapa sem organização. Esteja comprometido a não deixar oportunidades de contratos paradas na mesa.

4.

Você vai ter dúvidas e inseguranças em voltar e mandar outras mensagens para o prospectado, mas é só assim que você vai crescer como gestor de tráfego.