

A TÉCNICA ESQ DE QUEBRAR OBJEÇÕES

1.

Depois de todo esse trajeto é possível que o cliente ainda tenha objeções. Nessa hora é necessário algumas técnicas para lidar com esse impeditivo e uma delas é a técnica ESQ.

2.

As objeções mais comuns são: falta de tempo, pouco dinheiro, o cliente quer investir menos, medo de não funcionar para o negócio dele, medo de conseguir os resultados.

3.

Comece se compadecendo do cliente: **Eu sei que** pode parecer caro, mas é justamente por parecer caro que você deveria fazer. Ou seja, use a própria objeção para quebrar objeções.

4.

Faça uma CTA que explicita ao cliente o seu desejo de fechar com ele e que ao mesmo tempo signifique escassez. Peça o "não" se for necessário, mas não deixe o cliente enrolar a resposta objetiva.

5.

Baixe o bloco de notas desta aula na aba "materiais" dentro do portal de conteúdos para conhecer mais exemplos sobre a técnica ESQ na hora de quebrar objeções.