



SCRIPT DE VENDAS

“Olá [Nome do Prospect] tudo bem?”

Aqui é o [seu nome] da [sua empresa] estamos focados em ajudar empresas do segmento [segmento escolhido] a [motivo para agendar a reunião] de forma mais rápida e eficaz.

Encontramos algo muito comum depois de alguns anos de atuação neste segmento, percebemos que alguns concorrentes e competidores possuem muita dificuldade em [principal problema]. Grande parte destas empresas não possuem [o que falta para resolver o problema] e acabam dependendo muitas vezes [erro que o cliente comete].

Alguns de nossos clientes chegaram a crescer cerca de 30% em relação a [benefício que você trás] utilizando algumas de nossas estratégias de estruturação do processo de vendas.

Este assunto é importante para você e sua empresa? E é justamente por isso que estou te ligando, pois eu tenho total convicção que podemos contribuir também com a sua empresa.

Como está sua agenda [dia e horário 1] ou na [dia e horário 2]?”

 *Adapte este script com base no seu cenário.*



 Este material é referente ao Capítulo 4

É proibida a reprodução total ou parcial deste texto, seja por meio eletrônico, fotográfico, gravação ou qualquer outro, sem a permissão expressa do autor. Qualquer violação dos direitos autorais será sujeita a medidas legais cabíveis. Este texto é protegido pela Lei de Direitos Autorais (Lei nº 9.610/98) e outras legislações aplicáveis. © Todos os direitos são reservados ao autor.