

Mapeamento de Objeções

Nessa etapa vamos deixar a nosso produto a prova de objeções, ou seja, vamos deixar nosso conteúdo preparado para matar qualquer objeção que possa evitar que seu lead compre seu produto.

Vamos trabalhar as objeções universais e as mais comuns, assim podemos nos preparar para não deixar dúvidas que seu produto é a melhor opção para seu lead.

1. AS 5 OBJEÇÕES UNIVERSAIS

POR QUE EU PRECISO DISSO?				
POR QUE EU PRECISO DISSO AGORA?				
SERÁ QUE É PRA MIM? VOU TER RESULTADOS?				
QUEM É VOCÊ PARA ME ENSINAR?				
ESSA SOLUÇÃO ESTÁ CARA				

2. AS OBJEÇÕES CLÁSSICAS

E SE EU NÃO GOSTAR?				
EU JÁ SEI O QUE É ISSO				
ISSO NÃO DÁ CERTO				
NINGUÉM PODE SABER				
NÃO CONFIO NO VENDEDOR				
NÃO TENHO DINHEIRO PARA ISSO				
OUVI FALAR QUE É RUIM				

POR QUE NUNCA OUVI FALAR SOBRE ISSO?				
TENHO QUE CONSULTAR ALGUÉM				
NÃO VOU TER TEMPO				

3. QUAIS AS OBJEÇÕES DO SEU NICHU?

OBSERVAÇÕES - Deixe aqui alguns comentários sobre o trabalho realizado.

Sumário

Mapeamento de Objeções	1
AS 5 OBJEÇÕES UNIVERSAIS	1
AS OBJEÇÕES CLÁSSICAS	2
OBJEÇÕES DO NICHOS	3
OBSERVAÇÕES	3
Sumário	4

Créditos no rodapé ¹

¹Obrigado por utilizar esse documento. Para mais informações acesse: <http://guilhermepanayotou.com>

Mídias Sociais:

<https://facebook.com/GuilhermeMPanayotou>

<https://instagram.com/guilhermepanayotou>

<https://www.youtube.com/c/GuilhermeMPanayotou>

<https://twitter.com/Guilhermepana>