

não compartilhe esse conteúdo com ninguém.

SCRIPT SECRETO

DE LIGAÇÃO

(COLD CALL)

OLÁ!

Esse script ja foi utilizado por milhares de pessoas e empresas e está extremamente validado.

Faça bom proveito!

PONTOS IMPORTANTES

Ligaçāo tem que ser **leve**, sem muita formalidade.

Coloque energia na ligação. O seu cliente não está esperando receber essa ligação.

Não faça perguntas que você pode descobrir sozinho.

Seja um especialista no negócio do seu cliente. Ninguém mais quer falar com generalistas.

Não ofereça nenhum tipo de apresentação ou proposta. **Lembre-se:** Seu objetivo é agendar uma reunião para assim, falar mais sobre sua empresa.

Seu objetivo é simplesmente agendar um outro bate papo em outro horário no qual ele tenha mais tempo para falar com você, lembre-se. **Ele não está esperando essa ligação.**

Essa ligação **não deve durar mais de 10 minutos.**

Vamos usar a estrutura IPQF para montar seu script de Cold Call



INTRODUÇÃO

Seu objetivo na introdução será:

Mostrar que você **não é mais um vendedorzinho medíocre.**

Agregar valor nos primeiros segundos da ligação.

Mostrar que **se importa** com seu prospect e que entende que está “interrompendo ele”.

INTRODUÇÃO

Pontos da introdução:

1º Apresentação

2º Ponto de conexão

3º Permissão para continuar

INTRODUÇÃO

Apresentação

Se apresentar dizendo seu nome e o nome da sua empresa.

Olá, %nome do prospect%, meu nome é %seunome% e sou %seu cargo% da %sua empresa%

Exemplo:

Olá, João, meu nome é Giovanne e sou Diretor da Destruindo metas

INTRODUÇÃO

Ponto de conexão

Mostrar que conseguiu o contato dele de algum lugar.

Peguei seu contato através de %lugarondepegou o contato%.

Exemplo:

Peguei seu contato através do site da sua empresa

INTRODUÇÃO

Permissão para continuar

Um ponto extremamente importante. Aqui mostra que **você de fato se importa** com ele desde os primeiros segundos de ligação. Essa etapa está validada após centenas de testes usando a etapa permissão para continuar ou sem usar. Em todos os testes, usando foi o mais efetivo.

%nomedoprospect%, sei que te peguei de surpresa, mas conseguimos falar durante 5 minutos? Prometo que vou ser breve.

Exemplo:

João, sei que te peguei de surpresa, mas conseguimos falar durante 5 minutos? Prometo que vou ser breve.

INTRODUÇÃO

Como fica?

Olá João, meu nome é Giovanne e sou Diretor da Destruindo metas.

Peguei seu contato através do site da sua empresa.

João, sei que te peguei de surpresa, mas conseguimos falar durante 5 minutos? Prometo que vou ser breve.

PITCH RÁPIDO

Depois da introdução, 90% dos seus prospects farão a mesma pergunta:

“Sobre o que seria?”

É exatamente **isso** que queremos ouvir.

O pitch rápido passa pelas seguintes etapas:

1º **Motivo** do contato

2º **Dor** que você resolve

3º **Prova** social (se tiver)

PITCH RÁPIDO

Motivo do contato

Explique de forma simples o que você faz

%nomedoprospect%, vamos lá, vou ser breve como prometido. Aqui na %suaempresa% ajudamos empresas do nicho de %nichodoseuprospect% a resolver %problemaquevocêresolve%.

Exemplo:

João, vamos lá, vou ser breve como prometido. Aqui na Destruindo metas, ajudamos empresas do nicho de Contabilidade a estruturarem um processo de prospecção ativa eficiente.

PITCH RÁPIDO

Dor que resolve

Chega de falar sobre você. Está na hora de falar da dor/problema que você resolve.

Nós entendemos aqui do nosso lado que grande parte das empresas do nicho de %nichoquevocê-
tende% possuem dificuldade em %dorquevocere-
solve%, %conclusão%

Exemplo:

Nós entendemos aqui do nosso lado que grande parte das empresas do nicho de Contabilidade possuem dificuldade na prospecção ativa, ficando muito dependente de indicações para bater a meta de vendas no final do mês, atrapalhando o crescimento saudável da base de clientes.

PITCH RÁPIDO

Prova Social

Prova social nada mais é do que mostrar que já resolve esse problemas de outras empresas, principalmente de empresas parecidas com a do prospect. Se tiver, use. Se não tiver, apenas passe para a próxima etapa.

Sabemos que %resolverproblema% é importante para o crescimento da %empresadoprospect%. Por esse motivo, nós estamos ajudando algumas empresas do nicho de %nichodoprospect% a %resultadosquevocêjá-teve%.

Exemplo:

Sabemos que vender bem todo mês é importante pro crescimento da Contabilidade Azap. Por esse motivo, nós estamos ajudando algumas empresas do nicho de contabilidade a aumentarem em até 40% suas vendas mensais.

PITCH RÁPIDO

Como fica

João, vamos lá, vou ser breve como prometido. Aqui na Destruindo metas, **ajudamos empresas** do nicho de Contabilidade a estruturarem um processo de prospecção ativa eficiente.

Nós entendemos aqui do nosso lado que grande parte das empresas do nicho de Contabilidade possuem dificuldade na prospecção ativa, ficando muito dependente de indicações para bater a meta de vendas no final do mês, atrapalhando o crescimento saudável da base de clientes

Sabemos que vender bem todo mês é importante pro crescimento da Contabilidade Azap. **Por esse motivo, nós estamos** ajudando algumas empresas do nicho de contabilidade a aumentarem em até 40% suas vendas mensais.

QUALIFICAÇÃO

Se você fez tudo certo até aqui, **o jogo muda**. Agora, seu prospect tem interesse em conversar com você porque **entendeu que você resolve um problema dele**.

Seu objetivo nessa etapa é fazer **3 perguntas de qualificação** para te ajudar a entender se o prospect de fato, é um cliente em potencial.

Infelizmente por não conhecer do seu negócio, eu não consigo te falar exatamente o que você deve perguntar, mas vou te dar alguns exemplos na próxima página do que eu pergunto para meus clientes. O importante é entender que devem ser **perguntas que qualificam ou desqualificam** o seu prospect de avançar para uma próxima conversa.

QUALIFICAÇÃO

Pergunta 1:

Quantas pessoas você tem na equipe de vendas hoje?

Pergunta 2:

Vocês já utilizaram alguma ferramenta de vendas?

Pergunta 3:

Vocês possuem metas estabelecidas até o fim do ano?

obs:

Essas são perguntas que me ajudam a entender se o prospect é qualificado ou não. Caso eu entenda que ele não é qualificado, encerro a ligação.

FINALIZAÇÃO

Entendendo que seu prospect é qualificado, você deve ir para a **finalização da ligação**. Lembre-se, você pediu apenas 5 minutos.

Existem 3 etapas na finalização:

1º Convite para ação

2º Sugestão de dia e horário

3º Alinhamento final

FINALIZAÇÃO

Convite para ação

Seu objetivo aqui é fazer um **convite para uma próxima reunião** para apresentar mais sobre sua empresa e conhecer mais sobre a empresa dele.

%nomedoprospect%, como te pedi apenas alguns minutos, não quero deixar a ligação longa.

Vamos marcar um bate papo para falarmos sobre isso de forma mais profunda? Assim, consigo te mostrar como estou ajudando outras empresas do seu nicho a lidarem com essas questões

Exemplo:

João, como te pedi apenas alguns minutos, não quero deixar a ligação longa.

Vamos marcar um bate papo para falarmos sobre isso de forma mais profunda? Assim, consigo te mostrar como estou ajudando outras empresas do seu nicho a lidarem com essas questões

FINALIZAÇÃO

Sugestão de dia/horário

Aqui é importante que você faça a sugestão do dia e horário e não deixe isso na mão dele. Lembre-se, você está no controle da ligação.

%nome do prospect%, o que acha de falarmos amanhã, as 15:00 horas?

Exemplo:

João, o que acha de falarmos amanhã às 15:00 horas?

FINALIZAÇÃO

Alinhamento final

Depois do seu prospecto aceitar o convite, seu objetivo aqui é alinhar as expectativas e travar suas agendas.

Combinado então %nomedoprospect%. Fica marcado para amanhã às 15:00 horas. Esse bate papo dura em média %tempoquedura% e será bem produtivo. Estou te enviando um convite na sua agenda, aceite ele por favor para travar nossas agendas

Exemplo:

Combinado então João. Fica marcado para amanhã às 15:00 horas. Esse bate papo dura em média 20 minutos e será bem produtivo. Estou te enviando um convite na sua agenda, aceite ele por favor para travar nossas agendas.

FINALIZAÇÃO

Como fica

João, como te pedi apenas alguns minutos, não quero deixar a ligação longa.

Vamos marcar um bate papo para falarmos sobre isso de forma mais profunda? Assim, consigo te mostrar como estou ajudando outras empresas do seu nicho a lidarem com essas questões

João, o que acha de falarmos amanhã às 15:00 horas?

(Depois de ajustarem a agenda)

Combinado então João. Fica marcado para amanhã às 15:00 horas. Esse bate papo dura em média 20 minutos e será bem produtivo. Estou te enviando um convite na sua agenda, aceite ele por favor para travar nossas agendas.

AVISO

O script serve como um **mapa para você se guiar**, mas no mapa não mostra se vão ter tempestades ou não. Utilize seguindo principalmente os principios do script e **adapte para sua realidade**.

AVISO 2

Execute. Estou te passando nesse material anos de experiencia, testes e validações, mas de nada adianta você ter esse conteúdo e não executar.

Crie uma **lista de empresas** e ligue para pelo menos 10 empresas por dia, durante 1 mês. Volte depois e me conte os resultados.

OBRIGADO!

não deixe de me seguir no instagram

Clique aqui para me
seguir no Instagram