

# LIGAÇÕES (COLD CALL)

**1.**

Antes de fazer a ligação, tenha em mãos algumas informações como: o nome do decisor do negócio, o que ele vende, como vende, se já anuncia. Não se esqueça de fazer uma análise rápida do perfil ou do site da empresa.

**2.**

Anote também os pontos de conexão que serão usados durante a conversa e a ordem das informações compartilhadas na ligação é: comece dizendo que você e como você encontrou aquele negócio.

**3.**

Em seguida, peça uma abertura para continuar a conversa. Caso você receba um “sim”, apresente suas provas sociais e já comece a vender o seu trabalho. Faça 3 perguntas qualificadas para ouvir o cliente.

**4.**

Não se esqueça de fazer um CTA com dias e horários para conseguir uma reunião com o prospectado e envie o convite posteriormente. Veja o exemplo de um texto de abordagem em “bloco de notas da aula”.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br