

Script de Relacionamento



Intervalo Ótimo de Carteira

Como abordar cliente para transferi-lo para Mesa Proprietária:

“Cliente, meu negócio está crescendo, e isso está trazendo algumas implicações, dentre elas, estou envolvido com algumas atividades de gestão. Por isso, eu não vou conseguir entregar o mesmo nível de serviço que você está acostumado. Por isso, qual a razão do meu contato: eu gostaria de te apresentar uma pessoa do meu time! Ela é incrível, tenho certeza de que você vai adorar o atendimento dela, que claro, segue a mesma metodologia que você já conhece. Eu gostaria de marcar uma reunião, nós três, pra avaliarmos se tem fit.

Você vai ser uma prioridade pra ele, e eu vou pessoalmente me supervisionar a migração, e claro, estarei à disposição durante a transição.”