

# Script de Relacionamento



## Mergulhando no método: 12

*O que você vai falar nessa ligação?*

- 1) Pegue o caderno do cliente.
- 2) Ligue no horário combinado (já falaremos mais sobre isso)
- 3) Introdução – faça perguntas e pratique sua melhor escuta:
  - a. O que está acontecendo por aí?
  - b. Como vai a família (mencione nomes dos familiares)?
  - c. Alguma preocupação que eu precise tomar conhecimento?
  - d. Algo novo que você está animado a respeito?
- 4) Tome boas notas.
- 5) Apresente o relatório.
- 6) Marque o próximo CPA.
- 7) Desligue. Tome notas no caderno do cliente =D
- 8) Pronto.

Se no call surgirem oportunidades de Ecossistema, você deve trazer esta oportunidade pra Mesa correspondente (por exemplo, se for de crédito, abrir um chamado no Hub de Crédito).

Pronto!

---

**Alternativa: Contato mensal (12)**

**- Cliente, tudo bem? Arthur, eu WP.**

- Opa Arthur!

**- Cliente, não quero tomar muito seu tempo – esse é o meu contato mensal com você. Eu acabei de te enviar o relatório de performance da sua carteira, com alguns comentários. Estamos bem :)**

**Se você tiver qualquer dúvida, sabe que estou à disposição.**

- Maravilha, Arthur.

**- Uma última coisa: desde a nossa última conversa, há alguma novidade, alguma decisão patrimonial, ou aquisição importante, que eu possa ajudá-lo a analisar?**

Fim.