



Script de vendas por telefone

Atenção: Este script deve ser utilizado em ligações telefônicas

Conseguir uma reunião com o RH / Gestor de Pessoas / Setor de Treinamentos

Opá, tudo bem? Com quem eu falo?

Com Barbara. Como eu posso ajudar?

Bárbara, tudo bem com você? Eu gostaria de falar com a pessoa responsável pelo setor de treinamentos ou RH.

Quem gostaria? Do que se trata?

Aqui é **XXXXXX**, eu tenho uma proposta de treinamento sem custo algum para os colaboradores, que várias empresas do seu "entorno/segmento ou do mesmo porte" já fecharam. Quem é a pessoa responsável por esse setor na empresa de vocês?

Eu não tenho certeza, mas acho que é PAULA. Mas ela não está.

Tudo bem, eu volto a ligar então. Qual horário você acha que eu consigo encontrá-la, Bárbara?

Às **xxx**. Quer que eu deixe algum recado?

Não, obrigado. Posso te fazer só mais uma pergunta?

O que?

Vocês costumam ter treinamentos para os funcionários aí na **XXXXXXXX**? E quando tem isso, geralmente é a Paula quem organiza tudo?

Nome da empresa

Sim, geralmente é ela quem resolve.

Show. Eu retorno no horário que você sugeriu. Muito obrigado, Bárbara!



AO RETORNAR

Não passe mais do que 3min nesta ligação.

Afeição, lembrar e mencionar o nome

Opá **Bárbara**, tudo bem? **Retomando conforme você me orientou**. Poderia me transferir para a Paula, por favor?

Consistência

Ah, certo! Vou te enviar para ela, um instante!

Certo, muito obrigado!

Aiô?

Opá Paula, tudo bem?

Tudo, quem fala?

Avaliar se usa marca própria ou da ED

Paula, aqui é o **FULANO**, da **EMPRESA XXXXXX**. Soube que é você a responsável pela parte de treinamento e desenvolvimento aí na **XXXXXX**, né?

Sim, eu cuido de **XYZ**

Se a pessoa que você estiver falando não for a pessoa que decide pela implementação do convênio, pergunte quem é e se ela está.

Sensacional, Paula. Bom, eu sou Educador Financeiro há **X anos**, e represento a marca ED aqui no **XXXXXXXXXX**.

Sua cidade

Nossa empresa tem levado educação financeira para os funcionários de grandes empresas do país sem nenhum custo para a organização, através de um modelo inovador de parcerias que várias empresas do seu segmento/porte/localização estão fechando. Você já ouviu falar em convênio corporativo?

Sim, aqui temos alguns. Com academia, **xyz**.

Perfeito. Nosso modelo é parecido. Ele inclui vários benefícios que vão levar organização financeira para a **XYZ**, com atenção individualizada para o teu time, inclusive. Sem burocracia, nem nenhum custo para a organização.

Nome da empresa

Demonstração da Consultora Express sem Pitch.

Meu contato contigo é para viabilizar uma agenda de 20min para que eu possa te entregar uma **demonstração gratuita e totalmente sem compromisso**. Independente de avançarmos com a parceria ou não, você terá em mãos o seu próprio planejamento patrimonial de longo prazo, vou te dar como um presente 100% gratuito.

Pedido pequeno. Evidenciando que "Não custa nada".

Proposta inocúvel. Você está estimulando o lado egoísta da pessoa que está do outro lado; O que ELA ganha ao te receber?

Talvez você precise adaptar a linguagem ou explicar o que é isso. Cuidado para não desvalorizar sua entrega aqui.

Adone a afeição

Você tem **20 minutos** em algum dia da semana que vem?

Poucos minutos, pedido direcionado.

Certo, pode ser no dia **XYZ**?

Tentar marcar ainda ao telefone.

Cuidado para não marcar a reunião para uma data distante

Claro, estarei aí!

Deixar claro que prefere no formato presencial.

* PS.: Se o RH solicitar envio de e-mail de apresentação da proposta, utilize o modelo padrão como base.