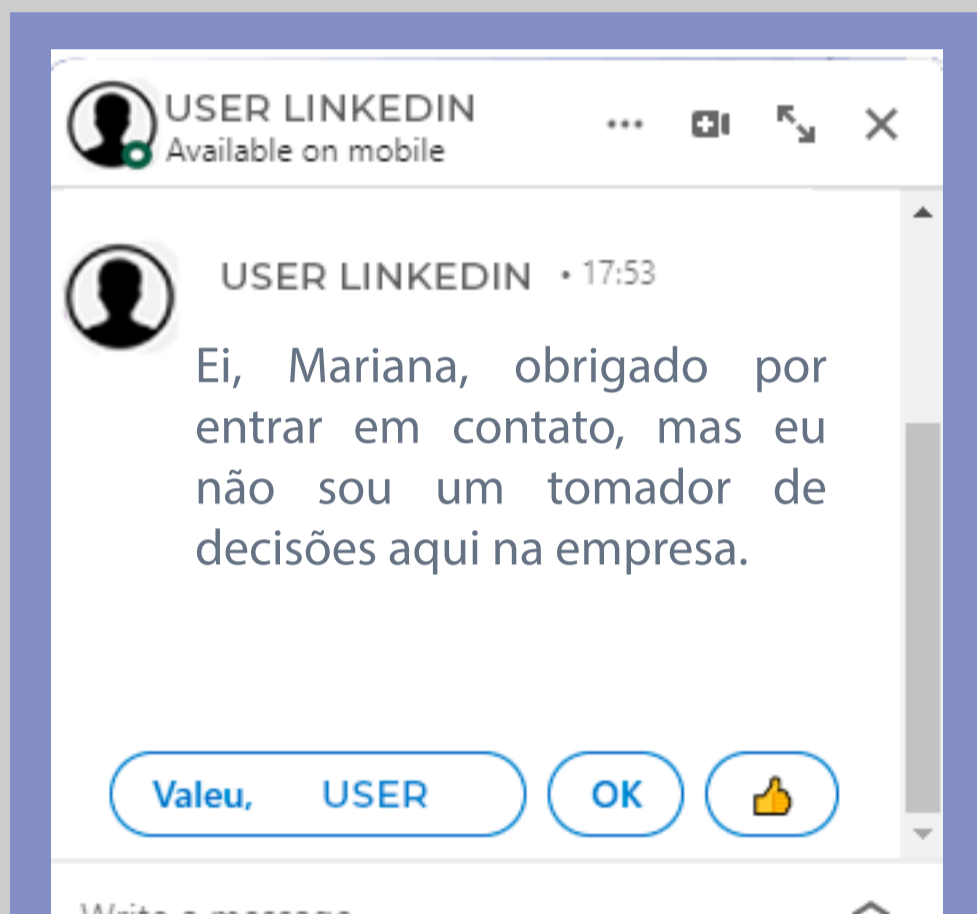


Lidando com a objeção:

“Não sou eu quem toma as decisões por aqui”



Vamos falar sobre como lidar com a seguinte objeção por cold mail ou via chat no LinkedIn:



Muitas vezes, os pré-vendedores simplesmente respondem "obrigado" e partem para o próximo contato da lista de contatos dessa empresa.

Mas, você pode transformar a objeção ao lado em algo mais se seguir estas etapas.



1 - Pesquise o nome das possíveis pessoas responsáveis por essa tomada de decisão;

2 - Responda ao e-mail/chat com:

"Oi, Eduardo, agradeço a prontidão da sua resposta. Parece que eu provavelmente deveria direcionar esta mensagem para Fulana, certo?"

Se você receber uma resposta confirmando isso, aqui está seu próximo passo:

"Ótimo, obrigado por me ajudar a seguir na direção certa. Tudo bem com você se eu mencionar que você me direcionou a falar com a Fulana?"

Uma das quatro situações acontecerá quando você chegar a este ponto:

- Ele não vai responder.**
- Ele vai responder que "sim", tudo bem mencionar.**
- Ele vai responder que "não", pedir que não mencione o nome dele.**
- Ele pode se oferecer para encaminhar sua mensagem** (dando a você a premissa de fazer um acompanhamento com a Fulana mais tarde, dessa forma, quando for falar com a Fulana ela já estará ciente da sua ligação).

Você pode até receber um total de zero respostas ao fazer isso, mas também estará na estaca zero caso não tente.