Pessoal,

Seguem alguns exemplos de como devemos proceder para agendarmos uma visita, podemos usar qualquer modelo, utilize o que você se sentir mais confortável.

É MUITO IMPORTANTE LEMBRAR QUE TELEFONE NÃO É UM INSTRUMENTO DE VENDA, FUNCIONA EXCLUSIVAMENTE PARA AGENDAMENTO DAS REUNIÕES.

Quando ligar, seja claro e objetivo. Lembre-se que o motivo da ligação é agendar uma reunião, portanto faça perguntas fechadas (que exigem uma resposta). Em hipótese nenhuma, tente vender ou explicar nossos produtos por telefone.

1. **NOVA ABORDAGEM** – Gostaria de bater um papo com vc, pois nos últimos 2, 3 anos surgiram varias novidades na área financeira, tributária, com enfoque no crescimento e proteção patrimonial, tanto no Brasil como no exterior, com a redução de juros ocorrida no Brasil, esse ano, a busca por um melhor investimento tem que ser permanente, esses novos produtos, provavelmente vc não conhece, meu objetivo é apenas atualizar sobre as novidades desse setor, algumas podem fazer sentido para vc.

**2 - Meu nome é** (Nome do Consultor) e estou ligando por uma indicação do/da(Nome do cliente) O/A (nome do cliente) fez um negócio comigo e ELE /ELA acredita que seja de seu interesse também, POR ISSO ele/a pediu para que eu entrasse em contato com você!

Sou da **NOME de SUA EMPRESA** ADVISERS, e nós trabalhamos com uma linha de produtos financeiros, nacionais e internacionais, que servem como soluções tributárias, planos de proteção patrimonial, blindagem, gestão de ativos e investimentos!!

Quero te apresentar estas soluções, pois são produtos que existem lá fora, e aqui no Brasil, que provavelmente vc ainda não conhece!!

Estou te ligando porque o/a (Nome do cliente) comentou que você tem este perfil e acha importante que você conheça estas soluções diferenciadas das companhias com as quais trabalhamos. Nós estamos sempre pesquisando no mercado o que há de melhor nestes segmentos!!

Gostaria de marcar uma reunião para que possa pessoalmente avaliar se estas soluções fazem sentido para você!

Portanto/Então, você prefere na quarta ou quinta-feira? (perguntas fechadas)

CLIENTE: Quarta me parece melhor.

EU: De manhã ou de tarde?

CLIENTE: De tarde é melhor.

EU: Então vamos deixar agendado para as 15 hs, esta bem p vc? ........sempre perguntas fechadas!!!!

**3 - Conversando outro dia com o Fulano** (amigo em comum), pois fizemos um produto financeiro, que ele gostou muito, seu nome surgiu na conversa, por ter o mesmo perfil para esses tipos de produtos. Gostaria de, sem compromisso, agendar uma visita para mostrar o meu trabalho de consultoria, mostrar soluções financeiras nacionais e internacionais, que muito provavelmente vc não conhece.

**4- Trabalho com consultoria financeira**, represento aqui no Brasil, empresas multinacionais que são referência no mercado mundial na área financeira, soluções financeiras diferenciadas das existentes no Brasil, proporcionando mais segurança e um melhor custo/benefício.

**5 - Bom dia Paulo**, meu nome é (nome e sobrenome) e estou ligando através de seu amigo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. O Fulano PEDIU para que eu entrasse em contato com você pois fez um negocio comigo que acredita seja de seu interesse também, trabalho com uma linha de produtos financeiros nacionais e internacionais que servem como Blindagem patrimonial, soluções tributáveis, gestão de ativos e investimentos. O objetivo da minha ligação é marcarmos uma entrevista para que você pessoalmente avalie se o assunto é de seu interesse. Portanto vc prefere terça ou quarta?

**6 – Sou sócio da maior agencia do Brasil** (Excel Advisers) na área de distribuição de produtos e soluções financeiras internacionais, minha agencia é referência mundial nesse mercado.

**O CLIENTE DIZ: DO QUE SE TRATA?**

Como falei anteriormente, meu trabalho é apresentar as melhores soluções financeiras na área de proteção patrimonial, soluções nacionais e internacionais diferenciadas que provavelmente vc não conhece, não se preocupe, não vou vender nada, essa reunião é só um bate papo, para que juntos, você possa identificar se o assunto é importante para você. Preciso entender se você tem o perfil das companhias e as companhias têm o seu perfil. Como esta sua agenda para quarta?