

Dicas para contornar as objeções dos clientes e gerar mais vendas

Estar preparado para contornar os questionamentos do seu cliente no momento pode ser o diferencial entre fechar uma venda ou perdê-la.

Conheça as 5 principais objeções de vendas e saiba como contorná-las

Saiba mais

Exemplos

- Tem alguma coisa te atrapalhando a fechar essa compra agora? Ficou com alguma dúvida?
- Quanto que você está disposta a investir hj no seu bem estar para você ter o corpo que você sempre quis? Me fala só pra eu ter uma base.
- Você vai pagar basicamente 1 real durante 30 dias para eliminar (o peso que ela quer emagrecer) isso é muito pouco;
- Teve alguma vez que te prometeram resultado e você só gastou dinheiro atoa?

Seja paciente

Espere o cliente terminar de falar, e aguarde ao menos dois segundos antes de contornar a objeção. Isso permite tempo para ambos respirarem e duas coisas acontecem: o cliente pode acrescentar algo a mais que o esperado ou não, e você demonstra que está calmo, e não reativo, sem pressa e desespero de contornar a questão.

Fique atento ao tempo e tenha foco

Sua conversa com o cliente tem o objetivo de realizar a venda. As objeções devem ser contornadas e você deve então voltar ao objetivo inicial para fechar a venda.

O que você fala tem mais valor do que o que você ouve

Portanto, perguntas como “você concorda?” ou “isso faz sentido para você?” tem alto valor, já que permite que o cliente mesmo diga em voz alta o que ele acha do seu argumento para contornar sua objeção.

Nem toda objeção precisa ser contornada a favor do cliente

Você deve, acima de tudo e em primeiro lugar, saber do valor do seu produto/serviço tendo certeza de que você pode ajudar aquele cliente. Muitas vezes é mais simples contornar uma objeção do que você imagina: demonstre o quanto o que você está vendendo vai impactar na vida do cliente, e o impacto de ele não comprar de você.

Bom, chega então o momento de encerrar a conversa e negociação com o cliente e recapitular as ideias apresentadas até então. Repita ao cliente o que você entendeu da conversa, de maneira resumida, e **conclua junto com ele** o que vocês acordaram.

Lembre-se de que o objetivo final é concretizar a venda, e se o cliente já chegou até aqui com você, é porque ele tem interesse. Quem não tem interesse real, não faz objeções pois não tem tempo a perder. Se uma objeção foi dita, isso é um ótimo sinal!

Tenho certeza de que ao seguir as técnicas deste post, você estará apto para ser você mesmo, agir no seu tempo, e guiar o cliente até o fechamento da negociação.

Boas vendas!