

GOAL
FOR YOUR BUSINESS SOLUTIONS

NEGOCIAÇÃO

Christian Munaier
christian@4goal.com.br

GOAL
FOR YOUR BUSINESS SOLUTIONS

NEGOCIAÇÃO

Preço/ Corredor

- vontade de comprar
- vontade de vender
- custo por cabeça

Benefícios

- financeiro
- comodidades

GOAL
FOR YOUR BUSINESS SOLUTIONS

PARA NÓS CONHECE-LO É FUNDAMENTAL!!

GOAL
FOR YOUR BUSINESS SOLUTIONS

Quais as atividades de seu interesse?

Olímpicos Ergometria Musculação Yoga
 Ciclismo Indoor Lutas Pilates Outros _____

Qual seu objetivo principal?

Perda de peso Estética Indicação médica Aumentar massa muscular Fortalecimento muscular
 Dano físico Lazer Saúde Cond. Esportivo Outros _____

Em quanto tempo você gostaria de atingir seu objetivo? _____ meses

Qual horário disponível para realizar suas atividades?

manhã Tarde hora do almoço noite

Tempo disponível para treinar? _____ horas/ minutos _____ vezes por semana

Você já frequentou alguma Academia? sim não

Como você conheceu a Academia? 02 via inscrição ainda está válida? _____

Passagem Mão direta Indicação Convênio Cultivo

Amigos Eventos Convênio Outros _____

Nome: _____

Endereço: _____ Cep: _____



Fone resid: _____ / _____ / _____ Data nascimento: _____ / _____ / _____

Empresa onde trabalha _____

NEGOCIAÇÃO



- Perfil
- USP'S
- Âncora
- ZOPA
- BATNA (MANA)

NEGOCIAÇÃO

Perguntas do BV:

- "Há quanto tempo você vem pensando em iniciar o programa de atividade?"
- "Como você se sentiria se chegasse na data/ época (definida pelo cliente) e não tivesse iniciado o seu programa de atividade?"
- "Há algo que te impeça de começar hoje mesmo o seu programa?"

NEGOCIAÇÃO

Perguntas do Tour:

- "Gostou?"
- "Já se imagina treinando aqui conosco?"
- "Ficou alguma dúvida"

GOAL
FOR SMALL BUSINESS SOLUTIONS

NEGOCIAÇÃO

Perguntas na apresentação de preços:

- "Você prefere investir no seu projeto em dinheiro, cheque, cartão...?"
- "Quanto você está pensando em investir, por semana, na conquista dos seus resultados?"

GOAL
FOR SMALL BUSINESS SOLUTIONS

Veja como é fácil começar
Taxas: carteirinha e avaliação

Nome do plano	Nome do plano
Valor da matrícula	Valor da matrícula
\$ plano e duração	\$ plano e duração ✓
Benefícios	3 X mais Benefícios



Resumo

GOAL
FOR SMALL BUSINESS SOLUTIONS

Veja como é fácil começar

65	
S F trimest.	S F semest.
3 x 107 (3meses)	6 x 99 (6 meses) ✓
Benefícios	3 X mais Benefícios



Resumo

OBJEÇÕES

Estas só aparecem se esquecermos de explorar melhor as etapas anteriores.

- não tenho tempo
- não sei se posso pagar
- preciso pensar
- preciso falar com meu marido ou esposa
- há outras academias que eu gostaria de conhecer



 

OBJEÇÕES

6 passos para eliminar objeções

- fique quieto e ouça
- passe para o lado da pessoa
- faça perguntas suaves
- isole a objeção
- encontre a solução
- vá para o fechamento



OBSERVE MAIS, ESCUTE MAIS E
FALE MENOS!

OBJEÇÕES

- isole apenas uma objeção
- faça perguntas de fechamento
- utilize as respostas colhidas no BV

ESTA É UMA SIMPLES DÚVIDA DA PESSOA

OBJEÇÕES

Use a estratégia do **SE**

SE eu conseguir (o que foi solicitado pelo cliente), você está disposto(a) a se matricular agora mesmo na academia?

REVERSÃO DE CANCELAMENTO

Use a estratégia do **MNC**

Se eu pudesse fazer alguma coisa para **mantê-lo** **nosso** **cliente**, o que seria?

NEGOCIAÇÃO

MUITO OBRIGADO!

Christian Munaier
