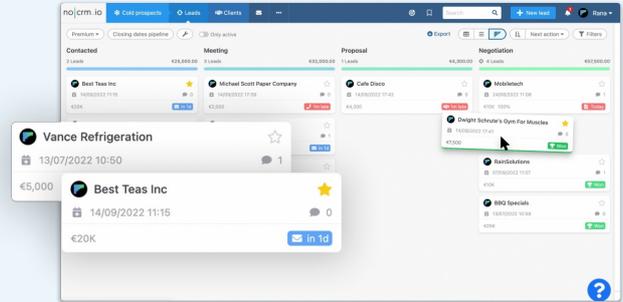


# Exemplo de script de vendas

no|crm.io

## Teste o CRM mais eficiente para equipes de vendas externas e cold calling.

- ✓ CRM intuitivo, especialmente projetado para vendedores.
- ✓ CRM otimizado para Chamadas Frias e Vendas Externas
- ✓ Personalize seu roteiro de vendas e use diretamente do noCRM



Teste grátis agora

Saiba mais

Personalize este roteiro gratuitamente para atender às suas necessidades exclusivas.

[Clique aqui para editar, excluir ou adicionar novos blocos ao seu roteiro.](#)

## Bem-vindos ao nosso exemplo de script de vendas

Explore nosso **exemplo de script de vendas** para melhorar sua prospecção e impulsionar as vendas. Este modelo permite que você faça chamadas de vendas consistentes e eficazes.

Personalize este **script de vendas** para atender às suas necessidades, compartilhe-o com suas equipes de vendas, ou faça o download em PDF.

## Introduzir a chamada

Olá, *(nome do contato)*, eu sou *(seu nome)*, *(nome do cargo)* em *(nome de sua empresa)*.

Temos notado que muitas pessoas *(ênfasisar o principal problema/necessidade que seu produto resolve)*.

Portanto, decidimos criar um produto/serviço que oferece *(apresente brevemente os principais benefícios de sua oferta)*.

## É um problema que você mesmo está enfrentando?

**Se não:** — Tente encontrar a necessidade do potencial cliente: quais são suas necessidades atuais com relação a este assunto?

**Se sim:** — Passe para as próximas perguntas.

## Qualifique o lead e identifique suas necessidades

*As seguintes perguntas o ajudarão a qualificar o lead e a identificar melhor suas necessidades, permitindo que você use o argumento de venda correto.*

## Perguntas BANT

**Budget (Orçamento)** — Que orçamento você normalmente aloca para este tipo de serviço/produto?

**Autoridade** — Quem toma as decisões finais de compra?

**Necessidades** — Quais são suas prioridades atuais?

**Cronograma** — Você está procurando implementar a solução agora? Dentro de que prazo?

## Agende a reunião e prepare-se para o fechamento

*Quando o lead corresponde ao seu alvo e mostra um interesse real, é o momento perfeito para apresentar alguns breves dados/vantagens de seu produto que correspondam às suas necessidades.*

Obrigado por dedicar seu tempo para responder a estas perguntas. Entendo que seu principal problema é (especificar a questão identificada).

Acredito que nosso produto/serviço poderá ser de grande ajuda para você.

- Ele permitirá que você...
- Graças a ele, você será capaz de...

- X% de nossos clientes já notaram que...

Para beneficiar de isto tudo, sugerimos (*apontar um benefício de sua oferta, tal como um teste gratuito*). Você poderá então escolher entre (*mencionar as diferentes ofertas e preços*) a opção que melhor se adapte às suas necessidades

## Existe interesse no momento?

**Caso contrário:** — Estaria disponível no dia (data) para uma apresentação adicional do que nosso produto/serviço pode lhe oferecer?

**Se sim:** — Você poderia me indicar seu e-mail ou WhatsApp para que eu possa lhe enviar todas as informações necessárias?

[Gerador de scripts de vendas grátis](#) oferecido por [noCRM.io](#), o aplicativo de prospecção de vendas