**QUEBRA DE OBJEÇÕES**

Use esse arquivo como referência para quebrar as principais objeções que seu cliente apresentar.

**OBJEÇÃO**

**“Já fiz e não da certo”**

Não fale sobre a empresa da qual ele faz parte e não compre as dores dele.

**RESPOSTA**

“Aprenda com cada falha e foque no futuro. Você usará sua experiência como capital para um novo momento ou vai ficar focado no erro? Se milhares de pessoas estão tentando e conseguindo, por que com você não acontecerá o mesmo? Você vai conseguir, afinal neste mercado não existem fracassados, mas desistentes. Você é um desistente?”

**OBJEÇÃO**

**“Eu preciso de mais tempo para pensar”**

**RESPOSTA**

“Enquanto pensa, posso passar esta oportunidade para outra pessoa? Se não for o que estou falando, devolvo seu dinheiro.”

**OBJEÇÃO**

**“Você pode me passar mais informações a respeito?”**

**RESPOSTA**

“Clica nesse link que vou te mandar e preste bastante atenção no vídeo e leia atentamente a página. Daqui a 30 minutos entro em contato com você para saber o que achou. Tudo bem?”

**OBJEÇÃO**

**“Podemos conversar mais tarde?”**

**RESPOSTA**

“Você quer que eu entre em contato mesmo ou posso dar a oportunidade para outra pessoa?”

**OBJEÇÃO**

**“Não tenho dinheiro”**

**RESPOSTA**

“Por quanto tempo quer ficar assim? Você concorda que suas decisões o levam a esse resultado? Não está na hora de mudar?”

**OBJEÇÃO**

**“Porque tenho que pagar?”**

**RESPOSTA**

“Você conhece algo bom que é de graça? E bons negócios precisam de pessoas qualificadas, não concorda? Este é o primeiro passo.”

**OBJEÇÃO**

**“Essa oportunidade não é pra mim.”**

**RESPOSTA**

“Que tipo de oportunidade é para você Mostre-me algo com menos investimento e maior oportunidade de ganhos e liberdade, e farei com você. Ou está com medo? Eu entendo o seu medo, tendo em vista o que você ganha, mas se continuar fazendo a mesma coisa terá o mesmo resultado. Quer uma mudança ou ficar estagnado?”

**OBJEÇÃO**

**“Eu vou pensar.”**

**RESPOSTA**

“Duas cabeças pensam melhor que uma. Qual sua dúvida? Quem sabe possamos resolver juntos.”

Mate as objeções. Caso a pessoa insista, sua resposta:

“Pense em todas as respostas negativas que a vida lhe dá, todos os dias, por falta de uma oportunidade que desafie sua capacidade. Sinta se você não quer tentar ter algo que possa lhe dar esperança todos os dias!”

**OBJEÇÃO**

**“Eu vou estudar primeiro”**

**RESPOSTA**

“Aqui nós estudamos fazendo! Você quer estudar ou ganhar?”

**OBJEÇÃO**

**“Eu não sei vender”**

**RESPOSTA**

“Ótimo, eu também não. Aqui nós aprendemos com métodos, suporte e ação!”

**OBJEÇÃO**

**“Eu não conheço muitas pessoas”**

**RESPOSTA**

“Quantas pessoas você tem em suas redes sociais...facebook, instagram, whatsapp? Quantas pessoas esses seus amigos conhecem também nas redes sociais deles? Então se eu estiver errado, o que você perde? Qual é o risco? Mas se eu estiver certo e você não tomar a decisão certa, o que você está perdendo?”

**OBJEÇÃO**

**“Se é para trabalhar, porque tenho que pagar?”**

**RESPOSTA**

“Você conhece alguma oportunidade de negócio próprio gratuito? Conhece algo de graça que já mudou sua vida ou de alguém?”

**OBJEÇÃO**

**“Se eu entrar com XXXX (preço do curso), quanto ganho por mês?”**

**RESPOSTA**

“Hoje você ganha o que merece? Então, aqui, com XXXX (preço do curso), você vai ganhar o que merece todos os meses. Terá treinamento online, mentorias ao vivo e um grupo de suporte para ser melhor que ontem e nunca vai quebrar, porque seu custo aqui vira receita. Este negócio só dá errado para os que desistem. Você é um desistente ou um vencedor? Clica no link e assista o vídeo!”

**OBJEÇÃO**

**“O curso é caro”**

**RESPOSTA**

“Caro comparado ao quê? Os melhores produtos são os mais baratos? Você compra preço ou resultado?”

**OBJEÇÃO**

**“É muito difícil conseguir compradores online”**

**RESPOSTA**

“É mais difícil que trabalhar 8 horas durante décadas sem ganhar o suficiente e sem ser livre?”

**OBJEÇÃO**

**“Não estou interessado”**

**RESPOSTA**

“Então porque você clicou em um anúncio de XXXX (nicho que a pessoa participa Ex: Renda extra, emagrecimento, Concurso público, etc.). Diga-me se apareceu oportunidade melhor do que está para você nos últimos seis meses?”

**OBJEÇÃO**

**“Esse mercado já está saturado”**

**RESPOSTA**

“Você já viu autoescola saturar? E você acha que esse mercado terá capacidade de atender mais que o número que as pessoas que nascem? Hoje em dia a maioria dos jovens querem empreender ou ter um emprego fixo? Quantos deixarão seus empregos ou perderão e irão em busca de uma oportunidade? E, mesmo que ache isso, não gostaria de entrar agora?”

**OBJEÇÃO**

**“Trabalho XX anos e nunca consegui. Qual a garantia que eu tenho que nesse negócio vou conseguir?”**

**RESPOSTA**

“Se você trabalhar na mesma coisa nos próximos vinte anos, uma garantia você terá: vai ficar tudo igual! Não prefere arriscar?”

**OBJEÇÃO**

**“O Brasil está em crise, ninguém tem dinheiro para entrar nesse tipo de negócio”**

**RESPOSTA**

“Na crise as pessoas são contratadas ou demitidas? Na crise, elas precisam de desconto para economizar? E de oportunidade para ganhar? E o que este negócio proporciona às pessoas? Então, se seus amigos precisam de oportunidade e desconto, como qualquer brasileiro, quem irá dar esta oportunidade a eles, você ou eu?”

**OBJEÇÃO**

**“Você quer ganhar dinheiro encima de mim”**

**RESPOSTA**

“Se você entrar no negócio, o que eu ganho com sua entrada na minha vida? Então, para mudar minha vida, tenho que continuar oferecendo essa oportunidade para o máximo de pessoas que puder. Por todo esse esforço não acha justo eu ganhar? E você vai gostar de ganhar por divulgar esse trabalho ou você gosta de trabalhar de graça?”

**OBJEÇÃO**

**“Quanto você já está ganhando?”**

**RESPOSTA**

“Ganho o que mereço. E você?”

**OBJEÇÃO**

**“Não tenho tempo”**

**RESPOSTA**

“Tempo é prioridade. Por quanto tempo mais você vai querer ficar sem tempo? Eu estive no seu lugar e sei o que é ficar sem tempo, mas decidi fazer algo. E você?”

**OBJEÇÃO**

**“Isso é pirâmide”**

**RESPOSTA**

“O que é pirâmide para você? Explique!

(A maioria não sabe responder, dizendo que é ‘aquele negócio de pôr pessoas’).

Diga-me qual negócio não precisa colocar pessoas para funcionar? Restaurantes, cinemas, supermercados, todos precisam de pessoas, concorda?

Pirâmides não tem produtos diferente desse mercado que você trabalha vendendo produtos que as pessoas compram e vão receber, não é sobre indicar pessoas”

**OBJEÇÃO**

**“Conheço um amigo que fez algo parecido e perdeu dinheiro”**

**RESPOSTA**

“Ao analisar um negócio, você analisa perfil de sucesso ou perfil de fracasso? Você está me falando de uma pessoa que deu errado; eu conheço centenas dando certo. O problema está no negócio ou nas pessoas?”

**OBJEÇÃO**

**“Fiz algo parecido e perdi dinheiro”**

**RESPOSTA**

“Você já foi a um restaurante e não gostou da comida? Deixou de ir a restaurantes? Tentou tempo suficiente? Se eu estiver errado, você está adquirindo conhecimento nesse mercado com desconto e ainda tem um negócio; se eu estiver certo, sua vida muda. O que você tem a perder?”

**OBJEÇÃO**

**“Tenho medo”**

**RESPOSTA**

“Está com medo de quê? Qual será o risco? Você já perdeu dinheiro emprestando para amigos, com juros de banco ou comprando coisas que não usa? Aprendeu com isso? Então aqui está sua chance. Vem comigo ou ficará na estação? Depois dessa, ou fecha ou cancela!”

**OBJEÇÃO**

**“Quando você ganhar dinheiro, me chama!”**

**RESPOSTA**

“Se quisesse chamá-lo para ganhar dinheiro, eu o convidaria para jogar na Mega-Sena. Eu o estou convidando para construirmos um negócio com alavancagem e escalamento para nossa independência financeira. Estava procurando algo que me desse tempo e dinheiro, procurei, pesquisei e escolhi um excelente produto que trabalha com a capacitação de profissionais para este mercado. Estou estudando, participando de lives e colocando em prática o aprendizado para ter resultados em pouquíssimo tempo. Depois de tudo isso, chamaria alguém que não acreditou? Ou daria atenção e foco no desenvolvimento do trabalho para aumentar gradativamente os resultados? Depois de ter esses resultados, não terei tempo. Você está em uma estação de trem bala, vai embarcar ou ficar?”

**OBJEÇÃO**

**“Eu não acredito nesse modelo de negócio”**

**RESPOSTA**

“Em que modelo de negócios acredita? Mostre-me apenas um que, com o investimento apresentado, você pode ter grandes comissões, ganhar o que merece e realizar seus objetivos. E então, vamos pra cima?”

**OBJEÇÃO**

**"Esse mercado não é para mim"**

**RESPOSTA**

"Qual mercado certo para você? Trabalhar de 8 a 9 horas por dia, ficar longe se sua família, não ter tempo para nada, receber ordens e enricar seu patrão? Não existe certo ou errado, existe aproveitar as oportunidades que aparecem na sua vida"

**OBJEÇÃO**

**"Não tenho dinheiro"**

**RESPOSTA**

"Até quando vai continuar assim, hoje você é o único que pode mudar sua história e de sua família. Assuma a responsabilidade, a culpa de sua situação é sua, mas você pode mudar isso hoje."

**OBJEÇÃO**

**"Tenho que conversar com meu marido (ou qualquer outra pessoa)"**

Se o cliente for menor de idade, se disponha a conversar com os pais para explicar.

**RESPOSTA**

"Seu marido (ou qualquer outra pessoa) é contra que você tenha sua própria fonte de renda? Ele lhe pergunta sempre que vai comprar algo como a cerveja que ele toma com os amigos?(use outros exemplos) Tenho certeza que você é uma pessoa que pode tomar suas decisões e que sabe o melhor para si. A oportunidade está batendo em sua porta, você vai abrir ou vai deixar ela ir embora?

**OBJEÇÃO**

**"Meu filho é muito novo para isso"**

(Para usar com os pais)

**RESPOSTAS**

"Gostaria de parabenizar a você pela educação que deu a seu filho, muitos jovens na idade dele estão perdidos no mundo das drogas ou não querem nada da vida, enquanto seu filho está buscando ser dono do seu próprio negócio desde novo. Você prefere seu filho ganhando dinheiro na internet ou passando o dia vendo bobagens que não vão fazer nada de bom para ele?

**OBJEÇÃO**

**"É muito caro não posso pagar"**

**(**Para usar com os pais)

**RESPOSTA**

"Pai eu sei que o senhor quer dar o melhor futuro para seu filho e que batalha bastante para isso, sei também que seu filho quer retribuir isso tudo e lhe ajudar. Hoje você pode dar a seu filho uma profissão que ele pode começar a trabalhar e trazer para ele princípios como responsabilidade, compromisso, educação financeira. Além disso, ele vai poder mudar o futuro dele e da sua família. Você vai privar seu filho disso?"