

REPESCAGEM - FEZ AULA E Ñ MATRICULOU

Procedimentos: O primeiro passo é verificar o motivo pelo qual o prospect não se matriculou. Antes de tirar conclusões sobre o interesse ou não dele, relembre os procedimentos:

- 1 Foi feito contato de confirmação de aula?
- 2 O prospect foi bem recepcionado na entrada da escola?
- 3 O professor que conduziu a aula sabia dos objetivos dele antes da aula começar?
- 4 O atendimento pós aula foi feito com calma e seguindo os scripts?
- 5 Foi feito o feedback com a intenção de um retorno do prospecto?

Informações: Dar preferência de atendimento para alguém que teve contato com esse prospect. Faça uma ligação "leve", entusiasmado, como quem realmente quer rever um conhecido.

- 1 Olá, senhora Maria! Aqui é o Prof. Lee da escola de Artes Marciais! Como vai? Ah! Olá, senhor Lee! Por aqui tudo bem sim, obrigada!
- 2 Que ótimo! Acabou de terminar a aula das 15h30 que o senhor Pedro tinha visitado a escola e lembrei dele! Como ele está? Lembro que ele havia se dado super bem na turma! Realmente ele amou a aula, me pergunta todos os dias quando vamos voltar! Mas realmente ficou um pouquinho pesado no nosso orçamento!
- 3 Entendo, senhora! Fique tranquila! Como sei que ele gostou da aula e que a senhora também gostou da nossa filosofia, ainda mais pensando a longo prazo para o Sr. Pedro, quero convidá-los para virem essa semana na nossa escola! Como cortesia mesmo. Dessa forma sei que ele vai ficar feliz, e a senhora terá mais confiança para dar o primeiro passo conosco! Venham essa semana que tenham certeza que vão se sentir mais à vontade para iniciarem pelo menos o primeiro mês de aula!

Acho que é uma ótima ideia fazermos essa primeira semana, sem compromisso para até eu testar a minha logística! Já posso levá-lo na quarta-feira?

4 - Claro, já deixo agendado a visita dele para quarta-feira então! Agradeço a confiança! Até quarta-feira!

Eu que agradeço o contato! Até mais!

UNIDADES: