

REPESCAGEM - AGENDOU E Ñ VEIO

Procedimentos: Mesmo que o prospect não tenha vindo na escola, recolha o máximo de informações possíveis sobre ele:

- 1 De onde ele nos conheceu?
- 2 Como foi o atendimento? Pessoal, Telefone, Whatsapp, Instagram?
- 3 Quais os objetivos dele com a Arte Marcial?
- 4 Ele desmarcou por algum motivo ou simplesmente não apareceu?
- 5 Foi feito contato para confirmação de aula?

Informações: A última coisa que alguém que faltou a um compromisso, aula ou algo do gênero quer ou precisa é de julgamento. Ao fazer contato, evite "indiretas" dele não ter vindo. Mude o "Vi que o senhor não veio na aula que tínhamos agendado…" por "Senti sua falta na turma, mas fique tranquilo, imprevistos acontecem e podemos reagendar sua visita sem problemas algum".

- 1 Olá, senhor João! Como vai? Aqui é o Prof. Lee! Lembro que o senhor havia demonstrado interesse em nossa escola na última semana! O senhor havia nos procurado com o objetivo de desenvolver o condicionamento físico, certo?
- Olá, senhor Lee! Isso mesmo, peço até desculpas! Tive um imprevisto no trabalho e não consegui nem atender as ligações!
- 2 Imagina, senhor João! Fique tranquilo, sabemos como é! Inclusive gostaria de convidá-lo para uma aula especial que vamos ter no próximo sábado às 09h00 em que iremos suar e nos divertir! Tenho certeza que vai fazer bem para o corpo e para a mente depois desse "rush" no trabalho.

Nossa, que ótimo! Vai ser ótimo conhecer a escola de vocês, pode reservar a minha vaga!

3 - Excelente então! O senhor será muito bem-vindo! Até sábado! Até, obrigado!