O Leão (Dominante e Assertivo)

Este cliente é forte, dominante e busca controle. Eles querem liderar a conversa e tomar decisões rápidas.

O Golfinho (Sociávele Amigável)

Este cliente é sociável, amigável e valoriza conexões pessoais. Eles preferem uma abordagem descontraída e amigável.

O Coruja (Analítico e Detalhado)

Este cliente é detalhista, analítico e busca informações detalhadas antes de tomar uma decisão.



O Cão (Leal e Confiável)

Este cliente valoriza a confiança e a lealdade. Eles buscam relacionamentos de longo prazo e procuram parceiros confiáveis para suas necessidades.

O Coelho (Entusiasta e Curioso)

Este cliente é entusiasta, curioso e está sempre em busca de novidades e oportunidades.

A Tartaruga (Cético que não confia na sua capacidade)

Zero conhecimento e devagar com tecnologia

(Independente e Desconfiado)

Este cliente é reservado, independente e desconfiado. Eles valorizam sua autonomia e preferem tomar decisões por conta própria.

Seja confiante e direto. Permita que o cliente assuma a liderança, mas esteja preparado para defender sua posição com argumentos sólidos. Respeite sua autoridade, mas mantenha o controle da conversa. NUNCA O CLIENTE MANDARÁ NA CONVERSA, MAS ELE PRECISA SENTIR-SE ESCUTADO E RESPEITADO, O QUE NÃO PODE ACONTECER É ELE FALAR QUE VAI PENSAR E RETORNAR SEMANA QUE VEM E VOCÊ DEIXAR, MOSTRE TAMBÉM O SEU VALOR E QUE TRABALHAR COM VOCÊ TAMBÉM É EXEMPLO DE FORÇA E IMPOSIÇÃO.

Seja caloroso e amigável. Estabeleça uma conexão pessoal através de conversas leves e perguntas abertas sobre seus interesses. NÃO FALE SOBRE O NEGÓCIO, FALE SOBRE A VIDA DELE, SE ELE GOSTA DE FUTEBOL, CONVERSE SOBRE FUTEBOL, SE GOSTA DE VIAJAR, CONVERSE SOBRE VIAGENS E QUEBRE O GELO. Demonstre empatia e interesse genuíno em ajudá-los.



Seja paciente e forneça informações detalhadas e precisas. Esteja preparado para responder a perguntas específicas e oferecer dados técnicos relevantes. OFEREÇA INFORMAÇÕES QUE PASSE CONFIANÇA, PORÉM SEM DESLIGAR O TELEFONE. Resultados de outros clientes, mensagens de outros clientes apoiando a corretora e acima de tudo demonstre seu conhecimento e expertise no assunto.



Seja paciente e respeite sua independência. Ofereça informações claras e objetivas, DE AO CLIENTE A FALSA ILUSÃO DE QUE É ELE QUE ESTÁ TOMANDO AS DECISÕES, SENDO TRANSPARENTE, por exemplo: para você, é inteligente ter essa renda extra investindo tão pouco tempo do seu dia em comparação com o tempo que você investe no seu trabalho? PERGUNTAS QUE DEMONSTREM QUE É ELE QUEM TOMA DECISÕES, MAS DE ACORDO AO QUE VOCÊ ACREDITA. Ganhe sua confiança ao ser transparente e honesto.



Seja atencioso e confiável. Demonstre seu compromisso em ajudá-los e oferecer soluções que atendam às suas necessidades específicas.

MOSTRE QUE VOCÊ ESCUTA O CLIENTE E ESTÁ PRESTANDO MUITA

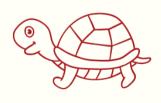
ATENÇÃO NO QUE ELE TE FALA, QUE A CONVERSA ESTÁ ENVOLVENTE,

QUE VOCÊ SE INTERESSA POR ELE. Construa uma relação de confiança através de comunicação honesta e apoio contínuo.



Seja entusiasmado e envolvente. Compartilhe informações interessantes e emocionantes sobre sua oferta e como ela pode beneficiar o cliente.

MODULAÇÃO DE VOZ, GRITEEEEEE NO TELEFONE NO MOMENTO QUE VOCÊ FALA DE LUCROS, MOSTRE PAIXÃO PELO QUE VOCÊ FAZ. Esteja preparado para responder a suas perguntas com entusiasmo e energia.



Precisa de tranquilidade e palavras de conforto como, "vai dar certo - fica tranquilo - eu vou te ajudar - sem problemas" esse cliente exige paciência, mas sem perda de tempo. (Foco na automação), se tem experiencia com tecnologia, mudar essas palavras para o mercado financeiro.