

1. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 1 3
2. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 2 3
3. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 3 3
4. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 4 3
5. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 5 4
6. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 6 4
7. JÁ TENHO OUTRA PLATAFORMA/CORRETOR... 1 4
8. JÁ TENHO OUTRA PLATAFORMA/CORRETOR... 2 5
9. JÁ TENHO UM CORRETOR/BANQUEIRO/AMIGO 5
10. QUERO PENSAR... 6
11. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...1 6
12. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...2 7
13. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...3 7
14. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...4 7
15. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...5 8
16. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO... 6 8
17. QUERO PENSAR NISSO... MAIS... 7 8
18. CONSTRUA CONFIANÇA... 9
19. CONSTRUA CONFIANÇA...2 9
20. EXPERIÊNCIA NEGATIVA NO PASSADO...1 9
21. EXPERIÊNCIA NEGATIVA NO PASSADO...2 10
22. FALE COM A ESPOSA...1 10
23. FALE COM A MULHER... 2 onze
24. FALE COM A ESPOSA...3 onze
25. VOCÊ ESTÁ ME PRESSIONANDO / EU ME SINTO PRESSIONADO onze
26. NÃO TENHO DINHEIRO PARA INVESTIR 12
27. GOSTARIA DE FALAR OU CONSULTAR COM SEU CORRETOR/CONSELHEIRO 12
28. QUER UM CORREIO NO INÍCIO DA CHAMADA 13
29. SE ELE NÃO PODE FALAR AGORA E SAIBA O MOTIVO DA CHAMADA... MARQUE UM HORÁRIO PARA O MESMO DIA OU NO DIA SEGUINTE... (MAS DEIXE-O SABER QUE VOCÊ ESTÁ MAIS OCUPADO QUE ELE MAIS VALIOSO.. SE VOCÊ CHAMAR ELE, ELE ESTARÁ LÁ... E ELE TE ENTENDERÁ) 13
30. SE TODA VEZ QUE VOCÊ LIGA PARA ELE, ELE ESTÁ OCUPADO E EU NÃO POSSO RESPONDER... 13
31. ME LIGUE EM UM MÊS... 13
32. NÃO TENHO TEMPO 14
33. DE ONDE OBTIVE MEUS DADOS??? ... 1 14
34. DE ONDE VOCÊ CONSEGUIU MEUS DADOS???...2 14

35. SE ELE DIZER QUE NÃO FEZ, ELE INSISTE... DADOS	14
36. RECEBO MUITAS CHAMADAS...	quinze
37. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 1	quinze
38. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 2	16
39. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 3	16
40. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 4	16
41. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 5	16
42. VOCÊ ESTÁ NERVOSO... VOCÊ ACHA QUE SEU DINHEIRO VAI DESAPARECER ASSIM QUE VOCÊ FIZER O DEPÓSITO	17
43. ELE ESTÁ NERVOSO... FALTA DE CREDIBILIDADE	17
44. LIGAREI PARA VOCÊ... SE ESTIVER INTERESSADO...	18
45. QUERO CONSULTAR OUTRA PESSOA...	19
(CORRETOR / CONSULTOR / CONTADOR / ADVOGADO, ETC.) ... 1	19
46. QUERO CONSULTAR COM OUTRA PESSOA...(CORRETOR/CONSELHEIRO/CONTADOR/ADVOGADO, ETC)...	2 19
47. QUERO CONSULTAR OUTRA PESSOA...	
(CORRETOR/CONSELHEIRO/CONTADOR/ADVOGADO, ETC.) ... 3	19
48. QUERO CONSULTAR OUTRA PESSOA...(CORRETOR/CONSELHEIRO/CONTADOR/ADVOGADO/ETC.) ... 4	19
49. ELA ESTÁ COM MEDO...	vinte
50. VOCÊ ACHA QUE É MUITO DINHEIRO...1	vinte
51. ACHO QUE É MUITO DINHEIRO...2	vinte
52. PRECISO SABER QUE SOMOS SÉRIOS E SEU DINHEIRO NÃO VAI DESAPARECER...1	vinte e um
53. VOCÊ PRECISA SABER QUE NÓS SOMOS SÉRIOS E SEU DINHEIRO NÃO VAI FALTAR...2	vinte e um
54. PRECISO SABER QUE SOMOS SÉRIOS E SEU DINHEIRO NÃO VAI DESAPARECER...3	22
55. VOCÊ NÃO TEM INVESTIMENTOS... MAS VOCÊ TEM ECONOMIA	22
56. VI REFERÊNCIAS RUINS	22

1. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 1

O que você está me dizendo é que você não tem dinheiro a perder, certo?...
Não estou te chamando para te ensinar novas formas de perder seu dinheiro, pelo contrário, estou te chamando para te ensinar as estratégias comprovadas que empregamos para aumentar o capital de nossos clientes, e mostrar o tipo de retorno que conseguimos nossos clientes... (Falar sobre percentual de retorno do investimento demonstrado nas operações e histórico)
15-06-20-25-30% por operação!!!

2. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 2

Eu entendo o que você está me dizendo, há uma percepção equivocada de que é preciso muito dinheiro para investir e operar nos mercados financeiros, e não é assim...
Por exemplo, quanto você achou que era necessário??? (aguarde resposta)
Ok, e se eu te mostrasse uma forma segura e eficaz de investir, com pouco risco para o seu capital e lucros atraentes, como um retorno de 6% a 15% por negociação, imagino! que você poderia ter essa quantia para poder operar e começar a trabalhar comigo, correto???
(em teoria/Hipoteticamente) (explicar um exemplo de operação novamente)

3. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 3

OK!!! Eu entendo o que você está dizendo, mas o que você está tentando me dizer é que você não tem experiência no mercado financeiro ou comercial, certo? e é por isso que você acha que não está interessado ou que vai perder seu capital por falta de experiência ou um mau investimento,
É assim?...
você sabe que eu tenho todos os tipos de clientes, desde estudantes universitários, donas de casa, até aposentados, que antes de trabalhar comigo não tinham experiência e se sentiam exatamente como você se sente agora...
Mas eles ainda confiaram e agora estão obtendo resultados muito bons trabalhando conosco, obviamente eles aprenderam e continuam operando para gerar mais retornos.
Dê-me a oportunidade de mostrar como é simples e seguro trabalhar comigo e você verá que, em menos de um mês, se você fizer pelo menos metade do que a maioria dos meus clientes, estaremos gerando pelo menos 4 % a 15% de lucro!!!,

E acredite, daqui a um ano estaremos rindo dessa conversa e você ficará feliz por ter confiado em mim, você vai ver, confie em mim... OK???

-Próximo passo... Vamos fazer isso, confie em mim... ok?

4. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 4

Eu entendo o que você está dizendo, mas vamos lá, um homem de negócios inteligente como você sempre sabe ao que está dizendo não antes de dizer não... Certo?

Em outras palavras, tome decisões informadas... então permita-me explicar com mais detalhes sobre nós e nossas estratégias e retornos, para que você possa formalizar uma opinião informada sobre o assunto em questão... ok???

Perfeito!!!...

(Fale sobre retornos, porcentagens de lucro, o analista, mecanismo de proteção de capital, ferramentas/plataforma, stop loss... take profit...etc.)

Olha honestamente seguimos as estratégias testadas por nossos analistas...

Em essência, você poderá fazer operações espelhadas como nossos melhores traders, para obter bons retornos e sempre proteger seu capital,

Por isso não se preocupe, só exijo que você me dê 1% de sua confiança, os outros 99% eu ganho com resultados.

5. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 5

Não estou pedindo para você investir nada hoje, a não ser um pouco do seu tempo...

Só peço que me permita mostrar quem somos, o que fazemos e como fazemos...

Se depois de ver como operamos você ainda não estiver interessado, nesse caso podemos deixá-lo e como amigos como sempre como profissionais e não ligarei novamente ... mas se depois de ver as informações e mostrar como é feito e você acha interessante e também pode ver como podemos fazer seu patrimônio crescer, ...

Você me dá sua palavra de que vai me dar uma oportunidade de trabalhar conosco e começar a aumentar seu capital???

Perfeito! Vamos fazer isso!!!

6. NÃO TENHO DINHEIRO - NÃO ESTOU INTERESSADO... 6

Talvez você ache que não está interessado porque não o conhece, é como quando... por exemplo, você começou seu trabalho, com certeza teve alguém que te treinou e te ensinou, certo?

Bem, da mesma forma que eu vou te dar um analista financeiro que vai te ajudar em todas as operações, você só precisa confiar que você vai se tornar um especialista no mercado assim como você é um especialista em seu trabalho, ok?
Você não vai ficar rico da noite para o dia e esse negócio exige muita paciência, aos poucos você vai aprendendo cada uma das estratégias e ferramentas que serão úteis para gerar maior desempenho em cada uma de suas operações. OK!!!

7. JÁ TENHO OUTRA PLATAFORMA/CORRETOR... 1

Perfeito!!!

Bem, acredite, eu não esperava nada menos de você...

Mas você sabe que felizmente as plataformas de investimento são como times de futebol ou como mulheres você pode ter mais de um... (hahahaha)...

Na verdade não, bem, muitos dos meus clientes estão trabalhando com diferentes corretoras/plataformas de investimento ao mesmo tempo.

Na verdade, é recomendado e eu mesmo recomendo, porque não é a plataforma, são as estratégias que você usa para trabalhar nelas... você pode ter o melhor avião do mundo

E é inútil se você não souber pilotá-lo, certo?

Mesmo se você pensar que apenas nos Estados Unidos existem mais de 65.000 empresas listadas em todos os mercados financeiros, além de índices de ações e se adicionarmos Forex, commodities e todos os tipos de instrumentos de investimento a isso, realmente é um mercado tão

ótimo que quanto mais cobrirmos melhor!!!

Você não acha?

O verdadeiro segredo do sucesso desse investimento é aplicar a informação certa na hora certa, ok?

(Espere ele dizer sim)

Exato!!!...

Justamente por me destacar da concorrência é por isso que somos totalmente diferentes...

Tenho os melhores analistas trabalhando com informações do mundo todo, estudando todas as

mercados e instrumentos e transmitindo esta informação aos meus clientes e por isso pode operar este mercado desde que esteja aberto 24 horas por dia, de segunda a sexta-feira e para qualquer dúvida que possa ter, a informação precisa é enviada a você no momento. .. tudo bem!!!

Confie em mim... me dê uma chance e eu sei que você não vai se arrepender!!!
Vamos fazer isso vamos abrir a conta!

8. JÁ TENHO OUTRA PLATAFORMA/CORRETOR... 2

Perfeito! Eu entendo que você já tem outro relacionamento estabelecido com seu corretor e que é muito bom, e é isso que eu realmente quero ter com você no futuro...

Obviamente um bom relacionamento não se constrói da noite para o dia... Por isso vamos fazer isso... Me coloque em competição com ele se quiser... E com base nos resultados apresentados, você pode determinar quem tem os melhores resultados... E assim você perceberá e verá de forma real onde e com quem investir para gerar os melhores retornos...

Acredite, confio 1000% na capacidade de meus analistas e me baseio nos retornos históricos que eles geraram com meus clientes...

Talvez você não saiba... Por isso peço que me deixe provar pra você de uma forma real... E de uma forma tangível com dinheiro real e lucros reais...\$\$\$\$\$

O que estou dizendo faz sentido, não é?

(Espere ele dizer sim)

Perfeito!!!

Então... (retome de onde parou)

9. JÁ TENHO UM CORRETOR/BANQUEIRO/AMIGO

OK, perfeito! Acredite, eu entendo!... E estou muito feliz por você!!!

Na verdade, não estou ligando para pedir que pare de trabalhar com eles, se afinal já estão gerando bons retornos...

Isso é o importante e também não seria ético eu pedir para você mudar... Mas me diga, qual é a rentabilidade que você está tendo atualmente com eles???

(não hesite em perguntar... ele diz que são bons, ou não te diz... insista... Você tem que mostrar valor, e o cliente vai respeitar) ...

- (Às vezes nem sabem) -...

Na minha experiência, de 2 a 4% ao ano o que o banco lhes dá... Vergonhoso! (Fale sobre nossos rendimentos comparados aos que o banco ou outro corretor/amigo pode lhe dar em %%%)

"Olha, só peço uma oportunidade de mostrar o quão eficazes somos na hora de investir e garanto que você vai se apaixonar por nossas estratégias e resultados e vai querer trabalhar conosco por muito tempo"

Podemos realmente falar sobre teorias e estratégias até ficarmos sem mais, mas acho que você vai concordar comigo que a melhor maneira de aprender e ganhar experiência é fazendo as coisas... certo?...

Por isso insisto que levem muito a sério o que estamos fazendo e o que podemos oferecer, pois somos líderes no mercado financeiro e na hora de aplicar as estratégias, teorias e análises de que estamos falando, sempre buscará um lucro de 4% a 12% por operação!

(Lembre-o da porcentagem que eles lhe dão no outro site e compare: seu banco/seu amigo/outro corretor não lhe dá isso com o conselho atual que você tem, correto?)

10. QUERO PENSAR...

O que exatamente você tem que pensar? (Shhh... não diga nada... Espere que eles lhe digam a objeção clara e então você saberá o verdadeiro motivo para eliminá-la) Se ele lhe disser novamente-- quero pensar sobre isso (significa que ele não confia em você ou na empresa para prosseguir, ou no produto... (Fale mais com ele) O mais provável é que ele tenha medo de trabalhar conosco ou você não tenha feito o suficiente e ele não tenha um plano de trabalho claro...)

Ouçá isso...-nome do cliente-...

Já vi mais dinheiro perdido por indecisão do que por mau investimento... hoje só há três decisões que você pode tomar... Sim... Não... ou... quero pensar nisso... Mas você e eu sabemos que apenas uma dessas três respostas pode fazer você ganhar dinheiro, certo?

Hahahaha... ok... muito bom...

Chegamos até aqui, e eu entendo perfeitamente o que você está sentindo, acredite é normal, muitos dos meus clientes sentiram o mesmo ou pior que você, até que decidiram começar a negociar comigo e agora estão ganhando muito dinheiro conosco, está bem?

Confie em mim... Vamos dar o próximo passo e abrir sua conta e começar pela parte administrativa. OK???

11. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...1

OK... Eu entendo que você não toma decisões rápidas ou precipitadas, por isso nós também não... Antes de entrar em qualquer operação financeira, nossos analistas estudam todas as opções possíveis nos mercados... E só então, quando tiverem absoluta certeza confiança eles fazem a recomendação de colocar a operação...

O fato de abriremos sua conta hoje não quer dizer que hoje você vá operar, lembre-se que só ganhamos dinheiro se você ganhar dinheiro, de que adianta te apresentar oportunidades que te farão perder dinheiro?...

Lembre-se que o meu lucro é o seu lucro, ou seja, se você ganhar, eu ganho, correto?...

Exato...

Nós vencemos quando você vence...

A estratégia da nossa empresa é ter relacionamentos duradouros e rentáveis com nossos clientes... Você realmente acha que podemos conseguir isso perdendo seu dinheiro???

Exato...

E acredite, seu analista vai se encarregar de te ensinar, ok?

Por isso, confie em mim... eu sei do que estou falando, nós vamos fazer isso... E você vai ver que daqui a um ano você vai se lembrar desse momento e vamos rir dessa conversa, OK? (Retome de onde você parou no processo de fechamento)

12. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...2

OK... eu entendo o que você está dizendo... Mas, você está interessado em ganhar mais dinheiro, certo???

Exatamente!!!... E se depois de dois meses trabalhando conosco você perdeu dinheiro, você não estaria mais interessado em trabalhar conosco correto??? (diga sim)

OK!... Só para você saber, trabalho no mercado financeiro há mais de 8 anos e tenho clientes que inicialmente eram muito mais céticos do que você, mas agora continuam comigo como clientes e estão muito felizes por serem ...

Lembre-se que vou lhe dar um analista financeiro que vai lhe dar dinheiro, é claro...

Mas a decisão que você tem que tomar hoje é se você vai me permitir fazer isso...

... Só peço 5% de sua confiança em mim e em meus analistas, e acredite que vamos mostrar um resultado com fatos e não com palavras e assim ganharemos os outros 95% de sua confiança, OK?...

Então, vamos fazê-lo!! (continuar na parte onde paramos no encerramento)

13. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...3

OK... eu te entendo, mas acredite que, na minha experiência, quando uma pessoa me diz que quer pensar mais sobre isso, o que ela realmente está me dizendo é que precisa de mais informações e que algo não ficou claro para eles, ...

O que exatamente você precisa saber?... É sobre nós? É a plataforma? Sou eu?

Como trabalhamos?... O banco? Ou o que é?

(Shhhh... não diga nada... deixe-o contar sua objeção)

14. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...4

OK... Acredite eu te entendo, a questão não é se é o melhor momento para investir, ou se nossos analistas estão treinados, ou se as informações que temos estão corretas ou não...

Já que isso está mais do que comprovado...

-Analistas, como já lhe disse e como você bem sabe, não recomendam um investimento se eles não vão ganhar dinheiro para você, lembre-se que é um ganha-ganha, se você ganhar, nós ganhamos!

Seu verdadeiro medo é... se você confiar em mim e na minha empresa e começar a operar conosco... Ou certo?... E assim aumentar seu capital e patrimônio... Essa é a razão! !!!...

Por esta razão, estou dizendo para você começar pequeno... Não me importo com quanto começamos / não me importo com quanto dinheiro começamos, se posso mostrar um retorno de 15% sobre um investimento de \$ 1000 usd é o mesmo que se eu fizer você ganhar 15% em \$ 10.000 usd, certo?...

Confie em mim, acredite em mim tudo vai ficar bem e eu sei que você não vai se arrepender... Vamos começar a gerar lucro juntos, ok?... (continue no ponto de fechamento de onde você parou)

15. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO...5

Acredite, eu te entendo perfeitamente... Mas deixe-me explicar como funciona...

Não estou interessado em você começar a trabalhar comigo e fazer o depósito inicial de \$ 1000 usd (ou valor acordado) e ganhar um pouco e é isso...

Procuro clientes para toda a vida se possível e para que nosso relacionamento seja lucrativo na hora de investir,- vou te dar um exemplo se você começar comigo hoje com \$ 1000 usd que operamos e estamos ganhando constantemente dou minha palavra que em três meses Se você tem \$ 2.000, você vai até querer colocar mais dinheiro nele, e depois de um ano já é \$ 5.000, e se você fizer metade do que a maioria dos meus clientes, em dois ou três anos o mínimo que você estará gerando mensalmente é

\$3.000 usd a \$5.000 usd por mês, acredite, não se trata apenas de investir pouco, ganhar um pouco e pronto, este é um negócio para pessoas que não estão satisfeitas com o que têm e que estão sempre à procura de mais, e eu tenho certeza que você é uma dessas pessoas... certo?

Exatamente... Na verdade, se você vê esse negócio como lucrativo, dou minha palavra que você vai até querer me recomendar mais pessoas.

Isso é o que me interessa é a razão pela qual eu estou ligando para você hoje, que nós dois ganhamos...

me entende???

Perfeito!!!

(Siga o ponto de fechamento de onde você parou)

16. QUERO PENSAR NISSO... MAIS TEMPO... 6

OK... eu te entendo, mas olhe para este momento eu só posso transmitir a você verbalmente e através da plataforma como é... certo?... Porque você ainda não trabalhou conosco... Mas o momento você começa a operar e ganha, a única coisa que você vai se arrepender é o fato

de não ter investido um valor maior!!! (shh, pausa)

Então agora é um ótimo momento para começar...

Confie em mim... Eu sei do que estou falando. Vamos abrir a conta com algo pequeno e começar a ganhar para que no futuro seja algo grande, ok?

17. QUERO PENSAR NISSO... MAIS... 7

OK... Acredite em mim, eu entendo o que você está dizendo, e talvez eu esteja errado, mas acho que a verdadeira razão pela qual você não quer trabalhar conosco não é por causa de... (seja qual for a desculpa que você disse), mas porque sim Você pode ter certeza que temos os melhores analistas e estratégias e que se você investir conosco seu capital estará protegido e seus lucros aumentarão,... Se você tivesse certeza, você faria conosco, certo?

Imagino que seja assim, correto?

(diga sim)

Então, o que você realmente está me dizendo é que está um pouco hesitante em trabalhar conosco, pois não tem experiência anterior... E enviar os fundos para uma conta com a qual nunca trabalhou, certo? (dizer sim e construir confiança)...

18. CONSTRUA CONFIANÇA...

Claro!!!... É como eu pensava, mas não se preocupe, o que você está sentindo é muito normal, aliás, muitos dos meus clientes sentiram o mesmo que você nessa situação até passarmos para a próxima etapa e começou a gerar retorno é muito normal o que você está sentindo.

Então... Algo que eu preciso que você entenda é que nossas estratégias são totalmente pensadas para protegê-lo e aumentar seu capital... Aliás, já está comprovado pelos nossos analistas...

Pense bem, não faria muito sentido você investir conosco e perdermos seu capital, certo? Isso não faz sentido!!! ou sim? (espere que ele diga não)

Exatamente... Mas agora, pelo contrário, confio plenamente que, se você decidir me dar uma oportunidade com uma pequena quantia e que seja confortável para você, e lhe mostrarmos um resultado com lucros constantes, garanto que você volte a trabalhar conosco e confie

e investir quantias ainda maiores no futuro, acredite, grandes quantias vêm sozinhas... Não é mesmo???

É por isso que estou lhe dizendo... Confie em mim, vamos começar a vencer juntos... OK!!!

19. CONSTRUA CONFIANÇA...2

Eu sei que você está com medo porque está acostumado a fazer tudo sozinho, mas para ser sincero, você não chega ao sucesso sozinho, certo?...

Lembre-se que eu vou te ensinar como se você aprendesse a mergulhar, eu vou te ensinar o equipamento de mergulho e como usá-lo, depois vamos a profundidades rasas e eu estou com você em todos os momentos e pouco a pouco você mesmo vai ganhar mais confiança para ir mais fundo. grande... ok?...

É exatamente a mesma coisa e você nunca estará sozinho, você sempre terá seu analista ao seu lado como se estivesse ombro a ombro para operar com segurança e confiança... ok?

Acredite neste caso, você deve confiar em mim como profissional, acredite na minha palavra, olha, se minha palavra pesasse!!!... pesaria muito!!!

Então me pegue pela mão e me dê uma oportunidade de ajudá-lo a ganhar dinheiro e acredite você não vai se arrepender, pois para mim a confiança dos meus clientes vale muito mais do que todo o dinheiro que posso ganhar para você em 10 anos. ... tudo bem?

20. EXPERIÊNCIA NEGATIVA NO PASSADO...1

OK... olha, eu entendo que você tenha tido uma experiência ruim, mas felizmente existem segundas chances no mercado, como as mulheres, só porque alguém te trai não significa que somos todos iguais, certo?

Exato!!!

Então você só tem que confiar, e você não perdeu porque sua corretora era ruim ou porque a plataforma era ruim, mas porque você não tinha as estratégias certas para gerar um retorno, e é exatamente isso que eu vou te passar com o meu analista, você terá o treinamento, a análise e as informações que precisa para cada evento que operamos e você não estará sozinho, seu analista estará com você em cada uma das operações precisamente

para que você fique tranquilo e não volte a cometer os mesmos erros, ok?...

(continue na parte final de onde você parou)

21. EXPERIÊNCIA NEGATIVA NO PASSADO...2

Eu te entendo perfeitamente, e realmente, bem, é uma pena... Mas o que mais me incomoda é que por causa de uma entidade pouco profissional, uma maçã podre em cima das outras... e que temos uma imagem ruim...

Sou muito profissional no mercado financeiro e acredite, vivo disso há anos... E é o meu pão do dia-a-dia, por isso odeio que esse tipo de empresa eles até te pedem \$ 100 usd as pessoas podem vir a pensar que somos iguais. Acha mesmo que estou te ligando para tirar dinheiro do seu bolso? (diga em tom de desgosto e o envergonhe se possível)...

Olha (nome do cliente) você acha que eu posso pegar o dinheiro das pessoas que fizeram eles ganharem \$\$\$ em alguma operação financeira e tirar deles? (Não exatamente!)

Pela mesma razão, não posso ser culpado de outra pessoa fazer você perder dinheiro (certo?)

Exato!!!

Então... Como uma pessoa de negócios inteligente, você sabe que não pode deixar que uma experiência passada afete os outros... Nesse caso, volte para a moto e continue.

pedalando não é?

Assim é...

22. FALE COM A ESPOSA...1

Hahahaha... não não, sério, desculpe rir um pouco, mas é meio engraçado... Olha deixa eu te perguntar uma coisa, quando foi a última vez que você chegou em casa e viu sua esposa lendo o Financial Times, o Wall Street Journal, El Financiero ou uma página de finanças semelhante???

(aguarde resposta)...

Nunca é verdade, da mesma forma que você nunca a viu navegando na internet analisando gráficos de análise técnica e fundamental, certo?

Na minha experiência, e aposto na sua também, com todo o respeito, esposas//Mulheres... são melhores em gastar dinheiro e nós em fazer isso... certo??? Hahahaha (risos)...

Olha, eu tenho uma coisa para você, vamos fazer isso, você abre uma conta comigo... E os primeiros benefícios que você coleta, você gasta com sua esposa, ok???

Na minha experiência na maioria dos casos sempre funciona muito bem assim...

Não só isso, quando você contar a ela como ganhou, ela ficará muito orgulhosa de você e da sua capacidade de investir no mercado financeiro... Acredite, você vai ver!

Então vamos abrir sua conta... ok!!!

23. FALE COM A MULHER... 2

Admiro e respeito a confiança que você tem na sua esposa, mas vamos lá!! Sua esposa não é analista financeira e honestamente, se você for contar algo que ela não entende, o que você imagina que ela vai dizer? (Não exatamente!!

Pra alguma coisa o homem é o provedor da casa e a mulher é quem administra o dinheiro da casa e eles são muito bons em economizar e gastar né???

Exatamente!!!

Mas veja se você vem com uma proposta de alguma coisa com sua esposa e se ela não sabe ou não entende do que você está falando, obviamente ela sempre vai te dizer não...

Mas se você chegar com uma pulseira de diamantes, você acha que ele vai rejeitá-la??? (Não)...

Exatamente! Obviamente, ele não vai te rejeitar, se fizermos esse investimento e com os lucros em mãos você chegar, acredite na próxima vez que você quiser fazer algo sozinho, nem vai precisar pedir permissão para sua esposa, porque ela já tem a segurança e confiança das decisões que você toma nos negócios que serão rentáveis para sua família... ok?

... Então vamos fazer ...

24. FALE COM A ESPOSA...3

OK, eu entendo que você é um homem que respeita sua esposa... (Sim)

Correto!!!, Então se estávamos falando em comprar um carro novo ou uma casa, entendo sua posição, mas estamos falando de algo pequeno alguns dólares para iniciar um investimento...

Então vamos fazer isso, começamos com um pequeno investimento com o qual você se sinta confortável, que tal o mínimo de \$ 1000 USD... muito orgulho de você e da experiência que adquiriu em investimentos de sucesso OK??? ...

Perfeito!!!

Certo, então vamos fazer isso!!!! Seu cartão começa com 4 ou 5???

25. VOCÊ ESTÁ ME PRESSIONANDO / EU ME SINTO PRESSIONADO

(Faça seu dinheiro trabalhar para você\$\$\$)

Olha, deixa eu te explicar uma coisa... Não entenda mal meu entusiasmo por pressão... Meu interesse e minha intenção com você é que você seja meu cliente por muito tempo e assim começamos a gerar e receber os retornos que meus outros clientes estão obtendo. ...

Faço meu trabalho muito bem, e também entendo que você é um profissional que se dedica ao seu dia a dia, trabalha duro para ganhar seu dinheiro, certo? (Sim)

Exato!...

Agora o que falta é que o seu dinheiro trabalhe para você!!!!...

Dinheiro rende mais dinheiro... Dinheiro não tira dias de folga, não dorme, não come ao meio-dia, etc... O dinheiro pode ser seu trabalhador mais eficiente... Só precisa ser orientado e direcionado corretamente pelas pessoas que sabem onde colocar como investir e para onde direcioná-lo... assim será guiado da maneira correta... Ok?...

E acredite, nós somos essas pessoas...

A diferença entre uma pessoa rica e alguém que não é, é que as pessoas ricas têm seu dinheiro trabalhando para elas e não trabalham para o dinheiro!!... Seu dinheiro trabalha para elas o tempo todo...

Há quanto tempo você trabalha por dinheiro??? (espera que ele responda)...

Então não vamos perder mais tempo e vamos começar com o investimento para que seu dinheiro comece a trabalhar para você!!!!... ok!!!

26. NÃO TENHO DINHEIRO PARA INVESTIR

OK... eu te entendo perfeitamente... eu sei que você não estava esperando meu telefonema, assim como eu não esperava que você estivesse esperando meu telefonema com uma sacola cheia de dinheiro pronto para investir... correto? ... Exato!...

E acredite, eu também sei que nem sempre a liquidez financeira pessoal anda de mãos dadas com uma boa oportunidade de negócio... Como é essa. correto???... Por esse motivo, estamos abrindo contas com pequenas quantias para começar com pessoas na mesma situação... (conta mínima de \$ 1.000 usd),...

Tenho certeza que um homem que está procurando fazer negócios como você, e na sua posição, tem dinheiro para investir e começar a gerar retornos com um retorno estável do investimento, correto???... Excelente!!!

Não estou recomendando que você comprometa suas economias ou roube um banco... Mas que comecemos com algo pequeno... Se eu mostrar uma porcentagem de lucro, por exemplo, 15% sobre \$ 1000 USD... O que é o mesmo como se eu fosse provar mais de \$10.000 dólares, certo???

Claro!... Então confie em mim... Vamos fazer isso... Dê-me uma chance e deixe-me trabalhar com você. de acordo?

27. GOSTARIA DE FALAR OU CONSULTAR COM SEU CORRETOR/CONSELHEIRO

Faço-te uma pergunta, se um dos teus clientes te dissesse que ia trabalhar com um dos teus maiores concorrentes, mas antes queria que o aconselhasses se deveria fazê-lo ou não... O que dirias? ..

A) você diria a ele para fazer isso e assim corre o risco de perder um de seus clientes e seu negócio???

B) Você diria a ele para continuar trabalhando com você e esquecer o outro negócio, sem se importar se é uma boa oportunidade para ele?

Se quiser, não me responda e acredite eu imagino a resposta...

Você pode mostrá-lo ao seu orientador, mas em 99% dos casos ele o aconselhará a não trabalhar com a concorrência dele...

Portanto, recomendo que comecemos pequeno e abramos uma conta por \$1000 usd (valor acordado) ok???

A única coisa que peço a vocês é que quando começarmos a ganhar bem, vocês continuem trabalhando conosco e que aumentemos o valor do investimento, ok???

28. QUER UM CORREIO NO INÍCIO DA CHAMADA

Claro, ... eu não esperaria menos de um homem que procura fazer negócios como ele levaria essa ligação a sério sem antes ter informações detalhadas por escrito ... certo? ...

Da mesma forma, eu não esperaria que você levasse a sério qualquer e-mail que eu lhe enviar da minha empresa sem antes falar com você e explicar um pouco mais detalhadamente sobre quem somos e o que fazemos... provavelmente chega até você como spam, ou nem sabe o que é e exclui, certo???

Eu explico, e depois da minha ligação te mando todas as informações detalhadas. ok!!!

Perfeito!!!

(Entra forte diretamente com porcentagens demonstrando retorno sobre o investimento, os melhores analistas do planeta e do mundo, etc.)

29. SE ELE NÃO PODE FALAR AGORA E SAIBA O MOTIVO DA CHAMADA... MARQUE UM HORÁRIO PARA O MESMO DIA OU NO DIA SEGUINTE... (MAS DEIXE-O SABER QUE VOCÊ ESTÁ MAIS OCUPADO QUE ELE MAIS VALIOSO.. SE VOCÊ CHAMAR ELE, ELE ESTARÁ LÁ... E ELE TE ENTENDERÁ)

Eu costumo trabalhar com um horário bastante apertado, mas neste caso, se realmente não for um bom horário, confirme que horário é bom para você que posso agendar você de manhã ou à tarde por 5/10 minutos tranquilamente ???

30. SE TODA VEZ QUE VOCÊ LIGA PARA ELE, ELE ESTÁ OCUPADO E EU NÃO POSSO RESPONDER...

OK... (nome do cliente). Vejo que você está quase tão ocupado quanto eu! (risadas subtis), o que costumo fazer nestes casos é marcar uma consulta antes ou depois do início do seu dia de trabalho, e assim podemos avançar com este tópico porque sei que tem interesse...

De acordo???

Então... Antes das 9h ou depois das 15h???

31. ME LIGUE EM UM MÊS...

Olha, essa situação está acontecendo agora, meus analistas têm as estratégias e movimentos agendados junto com um plano de trabalho para os próximos 60 dias... Acredite, se o tempo para investir fosse em uma semana ou um mês, eu estaria ligando você nesse período de tempo...

É melhor eu explicar exatamente por que agora é a hora de você dar o próximo passo... Ok???

Neste momento tenho consultores especialistas analisando tudo o que acontece no mundo, analisando todos os mercados e instrumentos financeiros e situações macroeconômicas que nos permitem gerar retornos.

Como você bem sabe, os analistas trabalham em um calendário econômico de operações, acontece que este mês... Há informações muito específicas que estão prestes a sair, das quais nossos analistas já anteciparam que vamos ter um bom mês pelo investimento... E eu quero que você faça parte disso... Eu me faço entender, né? (explicar algo relevantes e atrativos para o cliente, como relatórios trimestrais, taxa de desemprego, folha de pagamento agrícola, algum produto que uma empresa vai lançar, etc.)

Então vamos começar a gerar retornos... Por isso estou ligando para você hoje, ok? Confie em mim...

32. NÃO TENHO TEMPO

Eu te entendo, acredite, ninguém que não seja financista tem tempo para revisar os relatórios trimestrais das empresas listadas na bolsa ou no mundo, nem você deve ter tempo para acompanhar os dados macroeconômicos do país para decidir se deve investir em ações, índices, metais, matérias-primas ou moedas...

Ao investir comigo dou a você pessoas especializadas em seus equipamentos e em seu trabalho e acreditem que estão sempre por trás da informação, são especialistas em decidir em que investir e como investir e analisam o tempo todo qual instrumento fazer melhor ao colocar seu dinheiro em um investimento; Embora ninguém lhe garanta nenhum retorno seguro, pelo menos você está confiante de que meu comitê de especialistas e analistas financeiros fará seu trabalho com eficiência para decidir corretamente onde investir e qual é a melhor opção no momento... ¿ok? ??

33. DE ONDE OBTIVE MEUS DADOS??? ... 1

Muito boa pergunta, o que deve ter acontecido é que você estava navegando na Internet, correto?, e com certeza você viu um de nossos banners publicitários (mencione publicidade dependendo da base a partir da qual o cliente está sendo marcado) Acho que você já se lembrava, certo?

34. DE ONDE VOCÊ CONSEGUIU MEUS DADOS???...2

Na verdade, você deixou seu nome telefone e-mail através das minhas páginas oficiais relacionadas a como gerar renda através de um mercado financeiro... (mercado de ações) Acho que você lembra né???

O motivo da minha ligação de hoje é simplesmente para lhe dar uma proposta de negócio com vantagens e benefícios que estão ao seu alcance ao trabalhar conosco... Através de estratégias de mercado, é praticamente como fazer um terno para você.

Com base no seu perfil de investidor e na sua tolerância ao risco e assim aplicaremos as informações certas no momento certo para gerar retornos... por isso estou ligando para você hoje! OK! Para mostrar como fazer, ok?...

35. SE ELE DIZER QUE NÃO FEZ, ELE INSISTE... DADOS

Bem, o que terá acontecido é que você solicitou informações sobre Forex, ações ou os diferentes

mercados financeiros em nossas páginas da web, Facebook, investimentos, Market Watch, etc. Certo?

(se eles não se lembram, insista que não...)

Olha as vezes nosso departamento de marketing coleta informações dos nossos melhores e mais bem sucedidos clientes da nossa empresa e depois passa essas mesmas informações para nossa área de abertura de conta... lá pegamos seus dados...

Provavelmente é porque você entra no perfil dos nossos melhores clientes!!!

(se você ainda insiste em saber de onde obtemos seus dados...)

Verifique se recentemente você abriu uma nova conta bancária, solicitou um empréstimo, cartão de crédito, apólice de seguro, etc... Normalmente há uma seção em letras pequenas que permite que seus dados sejam repassados a terceiros através de empresas que prestam serviços financeiros ... É muito provável que tenha sido assim também, mas bem... Vamos continuar falando sobre o assunto e eu vou te explicar para que fique bem mais fácil de entender, ok???

36. RECEBO MUITAS CHAMADAS...

Com certeza sim, e vou te dizer porque, nos últimos meses, tem havido muita volatilidade nos mercados financeiros e os fracos retornos que um banco te proporciona já não são suficientes... Isso fez com que muitos investidores privados retirassem seus prazos fixos com seus bancos e buscam novas formas de investimento... O que aconteceu? Bem, agora é um ótimo momento para ser um investidor ativo no mundo financeiro...

Você não vai me deixar mentir sobre tudo o que aconteceu, com certeza você já ouviu nos noticiários, exemplos de eleições políticas, o câmbio com o dólar, etc.), e é isso que gera que você possa ter um retorno !!!... Certo?

Existem cada vez mais formas, mecanismos e ferramentas de investimento para ações, de fato, como eu disse, é isso que ajuda você a proteger seu investimento e, por sua vez, aumentar seus ativos de uma maneira que não podia ser feita antes... A tecnologia está realmente do nosso lado hoje, certo?...

Por isso, minha empresa tem uma política ativa no que diz respeito a oferecer segurança no mercado de investimentos a clientes particulares como você... Somos muito pró-ativos em nos darmos a conhecer internacionalmente e sempre ampliando nossa carteira de clientes. .

Faz sentido não é???...exatamente!!!

É por isso que estou te ligando hoje...

E lembre-se, que em algum momento você também forneceu seus dados para fazer parte de um investimento financeiro e lembre-se que, se você não ganhar dinheiro, nós também não...

Por esta razão, estamos interessados em você trabalhar conosco OK!!!!

37. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 1

Olha, antes de tomar uma decisão de SIM ou NÃO... Existem apenas 2 motivos pelos quais uma pessoa que busca fazer negócios inteligentes como você não investiria em uma oportunidade como essa que eu já te falei... E geralmente é isso. . .

Porque...

A) Você ainda não está claro sobre o relacionamento conosco e o que estou oferecendo a você como renda e meus serviços.

B) Por que não temos um histórico profissional de fazer negócios juntos no passado e, portanto, isso o deixa nervoso em trabalhar conosco por telefone, certo? vou te perguntar uma coisa...

Você diria honestamente que ficou claro para você e que as informações que forneci foram suficientes sobre nós e nossas ferramentas para obter retornos de investimento para você como meu cliente??? (Não)... (voltar ao eixo do tópico...)

38. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 2

OK... eu entendo perfeitamente porque você está dizendo isso, e eu sei que agora eu sou apenas uma voz no telefone... E agora nós não nos conhecemos além de algumas ligações, certo ?...

Exatamente... Ainda não nos conhecemos, Você não conhece bem a minha empresa ou do que somos capazes... E para você se sentir à vontade para fazer negócios conosco, é preciso entender de forma clara maneira como operamos e o que fazemos para que nossos clientes gerar bons retornos... Não é mesmo?... Exatamente...

Claro!... E assim, você verá em primeira mão como vamos conseguir esses mesmos retornos, quem somos e como realmente operamos... OK?... Perfeito...

39. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 3

Tenho certeza de que uma pessoa que busca fazer negócios como você não iniciaria uma relação comercial profissional sem antes ter adquirido todas as informações sobre o assunto, certo? Exato...

Por isso, vou explicar detalhadamente como obtemos os lucros e o retorno do investimento para você... OK??

40. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 4

OK... Eu entendo o que você está dizendo... Realmente me parece que você não verificou todas as informações corretamente e que ainda tem dúvidas, correto???

O que eu acho que você está realmente me dizendo é que, porque não temos um relacionamento profissional, e não fizemos negócios juntos antes... Você está meio nervoso em dar o próximo passo e ser um cliente de meu e abrindo sua conta conosco porque você ainda não nos conhece... é isso mesmo?? (diga sim)...

Por que então, se eu pudesse te mostrar um método onde seu capital está totalmente protegido e onde ganharíamos pelo menos entre 6% a 15% do investimento (+/-) E se eu pudesse te mostrar que a informação que nossos analistas fornecem funciona e isso é totalmente verdadeiro e correto, com certeza ninguém te impediria de começar a trabalhar comigo hoje e abrir uma conta... Certo???

-Se ele disser sim... Ele termina com as vantagens de trabalhar conosco e como é simples e que ele nos dá a oportunidade de provar isso para ele... Confie em nós -Se ele disser não... Então ele tem sem confiança ou dinheiro, (continue debatendo até conhecer sua real objeção)

41. VI AS INFORMAÇÕES / NÃO ESTOU INTERESSADO... 5

Talvez você ache que não está interessado porque não sabe]!!!... e é normal que você pense assim porque não tem experiência, mas garanto que se você já fez e se você já teve pelo menos 1 ano trabalhando em algo parecido tenho certeza que não duvidaria... certo?

Além disso, como você pode saber que algo não é para você se você não tentar...

Vou dar um exemplo: você tem filhos?

-Se ele disser SIM: – É como quando seu filho lhe deu um prato para comer pela primeira vez e ele lhe diz que não quer comer porque não gosta, o que você diz a ele.. . (aguarde a resposta de: como você sabe O que você não gosta se nunca experimentou?).

Exatamente!!! É o mesmo!! ok?... então deixa eu explicar em detalhes para vocês saberem como vamos fazer ok!!!

-Se ela te disser NÃO: OK, olha, eu vou te dar um exemplo, é como quando você era criança, com certeza você vai lembrar quando sua mãe te deu um prato para comer pela primeira vez, e se você pensou era estranho e você não queria comer, você disse a ela que não porque você não gostou você lembra o que sua mãe lhe disse então? (aguarde a resposta dele: Ele me disse como eu poderia dizer que não gostei se nunca tinha experimentado!) ... Exatamente, é a mesma coisa, ok? Então deixe-me explicar em detalhes para

que você saiba como vamos estar fazendo ok!!!

42. VOCÊ ESTÁ NERVOSO... VOCÊ ACHA QUE SEU DINHEIRO VAI DESAPARECER ASSIM QUE VOCÊ FIZER O DEPÓSITO

Eu entendo perfeitamente como você se sente agora...

Certamente você acha que seu dinheiro vai desaparecer como um buraco negro ou algo assim... Certo?

Muitos dos meus clientes que atualmente negociam comigo também sentiram o mesmo que você agora, na primeira vez que investiram conosco, acredite é muito normal se sentir assim, mas sejamos sinceros, nunca trabalhamos juntos, realmente não se conhecem, certo? .. (para responder) ... Exatamente!!! (Relaxe)... Por este motivo, exijo que você entenda que tem o controle absoluto e total do seu dinheiro em todos os momentos e que seu dinheiro é 100%

Claro, ok???

Acredite, seu dinheiro está coberto e protegido por leis regulatórias bancárias e 100% segurado... Você tem controle total... Os fundos de nossos clientes são guardados de forma que nada possa afetá-los na pior das hipóteses... (se minha empresa desaparece, seu dinheiro está protegido pelo banco custodiante.)

Temos um histórico bancário impecável e aval de Visa e MasterCard e é por isso que mantemos uma licença para operar mercados financeiros regulamentados por uma instituição financeira... então, não se preocupe!... Seu dinheiro está totalmente seguro OK! ! ! (falar sobre o Banco Depositário)

43. ELE ESTÁ NERVOSO... FALTA DE CREDIBILIDADE

Olha... É muito importante que você perceba que não estou te ligando hoje para fechar negócio e pronto... Meu jeito de trabalhar com meus clientes é criar benefícios de longo prazo e pelo menos você está trabalhando com comigo por cerca de oito anos no mínimo, então se for um benefício financeiro mútuo, um ganha-ganha...

Tenho certeza que quando você for meu cliente e começar a ganhar dinheiro, vai querer fazer mais operações conosco, certo???

Exato!!!

Por esse motivo, se você abrir uma conta comigo e eu fizer você perder dinheiro, acredite você não vai querer trabalhar conosco novamente, e não vai me recomendar para seus amigos ou familiares, certo???

Claro... Então você tem que entender que, se nós não ganhamos dinheiro, nós também não... É por isso que minha empresa e as estratégias que usamos têm que ser seguradas nos níveis mais altos para que possamos gerar dinheiro e assim por diante. Você ganha e nós também ganhamos...

Se não... Não faz sentido eu te ligar hoje, correto?

(se insistir não...)

Olha acredite, o que aconteceria se eu te fizesse perder a primeira, segunda e terceira operação seguidas???

Você continuaria assim investindo com a gente??? (Não).

Exatamente!, Nesse momento você pega seu dinheiro e saca e como amigos como sempre... por isso fazemos pequenas operações para que você possa aprender e ter certeza dos retornos que estamos gerando,...

Agora, se fizermos uma negociação, 2 negociações, 3 negociações e estamos constantemente gerando talvez 10 a \$ 15 por negociação porque você está começando, é claro! você ficaria bravo comigo??? (Não)

Exato!!!

Mas se depois de ter visto como trabalhamos e ter visto o desempenho gerado, você descobrir que isso não é coisa sua, acredite, eu não vou impedi-lo se você quiser se aposentar e como sempre amigos, você pega os poucos ou muitos lucros você encontra gerados conosco, mas pelo menos você sabe do que se trata esse negócio e pode dizer que pelo menos você fez isso e tentou outro forma de ganhar dinheiro ok???

44. LIGAREI PARA VOCÊ... SE ESTIVER INTERESSADO...

Olha, eu entendo o que você está dizendo... Que você tem que pensar sobre isso, tudo bem, eu entendo você... Mas tenha isso em mente... Os melhores analistas do mundo já pensaram em tudo que você poderia pensar, por um motivo eles têm mais de 15 anos de experiência... ok???

Acredite, o mercado está pronto... As estratégias estão prontas... E a plataforma já está mais do que comprovada... A única coisa que você tem que pensar é se está interessado em ganhar dinheiro ou não??? (shh pausa)

Imagino que você esteja interessado em ganhar dinheiro, certo???

(se ele disser não... dê uma sacudida nele!)

Vamos ver como você pode me dizer que não está interessado em ganhar dinheiro, por que você se levanta de manhã para ir trabalhar?: R=Para ganhar dinheiro!)

(por que você está falando comigo e olhando para plataformas de investimento? R: Bem, para ganhar dinheiro!)

(se ele disser sim) perfeito! Acredite você está no lugar certo... Mas me diga por quanto você quer abrir a conta...

\$ 3.000 usd ou \$ 5.000 usd?... Confie em mim, acredite em mim, somos os melhores!!!

45. QUERO CONSULTAR OUTRA PESSOA...

(CORRETOR / CONSULTOR / CONTADOR / ADVOGADO, ETC.) ... 1

-Técnica BMW/Mercedes:

Você pode imaginar que você e eu vamos a uma concessionária BMW agora mesmo para perguntar ao consultor o que ele acha do novo Mercedes??? LOL...

Confie em mim é como perguntar a sua namorada o que ela pensa de sua esposa!!!

46. QUERO CONSULTAR COM OUTRA

PESSOA...(CORRETOR/CONSELHEIRO/CONTADOR/ADVOGADO, ETC)...2

Diga-me uma coisa: seu contador/advogado/consultor lhe disse ou aconselhou você a comprar o Google/Yahoo! ou Apple nunca???...

(Não)

Obviamente não, sapateiro para seus sapatos...

Acredite em mim, se eles tivessem, eles teriam feito uma fortuna para você...

Eles são o que são... Eles não são especialistas no mercado internacional como nós, ok???

47. QUERO CONSULTAR OUTRA PESSOA...

(CORRETOR/CONSELHEIRO/CONTADOR/ADVOGADO, ETC.) ... 3

Olha, eu entendo que você queira avisar seu contador/advogado/etc./... Mas sejamos honestos, você e eu vamos ao médico para pedir orientação médica, certo? Não para perguntar sobre mecânica ou procedimentos burocráticos. .. certo?? -- (Sim), Exatamente! Que você pergunte ao seu advogado/contador etc... Com relação aos mercados financeiros em que trabalho mais de 12 horas por dia, seria um pouco como pedir ao seu médico para trocar a embreagem do seu carro... Você vê para onde estou indo???

48. QUERO CONSULTAR OUTRA

PESSOA...(CORRETOR/CONSELHEIRO/CONTADOR/ADVOGADO/ETC.) ... 4

Seu Consultor Financeiro e eu competimos por \$\$\$\$. Muito provavelmente, seu orientador recomendará que você não trabalhe conosco, a razão para isso é simplesmente porque ele não quer que você invista seu dinheiro conosco, não importa quanto você possa ganhar conosco...

Na cabeça dele ele pensa que estamos tirando o negócio dele... Por isso eu não recomendaria que você trabalhasse comigo... Você vê onde eu quero chegar com isso???

Apenas me dê uma oportunidade de mostrar o quanto somos capazes dando-lhe retornos, assim como em algum momento você foi e bateu na porta de alguém para te dar uma oportunidade, hoje estou batendo na sua porta para que você me dê a mesma oportunidade , E garanto que você não vai se arrepender e acredite que vai querer trabalhar conosco por um bom tempo... OK???

(Se ele disser que não) ... Olha... eu só estou pedindo para você nos colocar em competição... Se você deu uma chance para ele, eu estou pedindo para você fazer o mesmo comigo... Vamos começar com algo pequeno e verá que os resultados falam por si... Confie em mim e experimente!!!

49. ELA ESTÁ COM MEDO...

Olha, o que você sente é normal, todo mundo tem medo do desconhecido... acredite, por natureza a gente tem medo do novo, é um mecanismo que a gente tem como ser humano desde que nasce, mas eu quero que você saiba que eu entendo o que você está sentindo...

Muitas vezes encontro pessoas como você, que passam por isso pela primeira vez... Você não é o primeiro e não será o último acredite em mim está tudo bem... Você pode confiar, relaxar e ficar calmo acredita? O que estou falando por experiência e lembre-se que você não está sozinho em concordar ???

Também me deparo com outra coisa muito peculiar... E é quando um cliente me liga de volta e me agradece por colocá-lo no caminho do sucesso e da independência financeira... É um dos benefícios que recebemos deles... e acredite. que até o final do ano você me enviará uma cesta de frutas com vinho e queijo para me agradecer (um presente X) e tudo pago com os mesmos lucros que você gerou junto com seu analista...ok! !

Por essa razão... quero ter a mesma experiência com você por alguns meses... Quero que você descubra uma nova forma de trazer segurança ao seu patrimônio... OK!!!

50. VOCÊ ACHA QUE É MUITO DINHEIRO...1

Olha... Quando eu te fizer ganhar dinheiro... Você investiria comigo de novo...

Certo??

Exato...!!!

Claro que vai... Ao contrário de se nem sempre estivesse satisfeito com os resultados do nosso investimento, não voltaria a trabalhar conosco, pois não??? ... (Não)

Exato...!!!!

Claro que não... O dinheiro é o meio, não o fim e é por isso que estou ligando para você hoje... Se você me disser que (mencione o valor com o qual está vendendo) é muito para investir na primeira vez. ... Nada acontece!

Serei franco com você e honesto, o valor não importa muito para mim... Estou interessado no fato de podermos começar a trabalhar e você já fazer parte dos meus clientes e começarmos a gerar retorno para ambas as partes...

Confio tanto na minha empresa e nos meus analistas para gerar retornos e sei por experiência que os valores maiores virão sozinhos quando você começar a ganhar... Não é mesmo???

51. ACHO QUE É MUITO DINHEIRO...2

OK... Eu entendo que (o valor que você está vendendo) é um pouco rico para o seu sangue neste

situação... Não se preocupe, eu te entendo perfeitamente...

Vamos fazer isso... Vamos começar com (mencionar um valor menor) e eu prometo três coisas... OK...

Indique se quiser...

A) você terá praticamente o risco mínimo em seu capital inicial investido

B) você ficará satisfeito com o retorno líquido do seu investimento inicial no primeiro mês

C) E o melhor de tudo... Você estará iniciando um novo relacionamento profissional que eu sei que vai durar muitos anos, pelo menos 8, e também estaremos constantemente gerando bons retornos. Apenas me dê 5% de sua confiança, e eu garanto que vou ganhar os outros 95% com base nos resultados que eu lhe der na sua primeira negociação... ok?

(iniciar o processo de abertura de conta forte e sem pausa...)

52. PRECISO SABER QUE SOMOS SÉRIOS E SEU DINHEIRO NÃO VAI DESAPARECER...1

Me responda uma coisa... Você concorda que os tipos de operações que fazemos geram retornos de investimento muito bons... Certo?

(para dizer que sim) (se você não acredita, dê exemplos)

Então, se eu fosse seu corretor ou consultor com quem você trabalhou no passado, e tivéssemos ganhado dinheiro juntos... Então você abriria a conta e começaria a negociar sem pensar nisso... Certo?

Então, basicamente... A única coisa que o impede de fazer negócios comigo é... que você precisa saber que estará trabalhando com as pessoas certas para este projeto... E se você começar com (declarou quantia\$\$\$) esse dinheiro não vai sumir... vai???

Exato! Agora... Acalme-se... Relaxe... Minha empresa é líder de mercado com um longo histórico... Somos regulamentados e respaldados por...(XXX) que é regulamentação governamental e interbancária... Você realmente acha que vamos prejudicar tudo por (\$\$\$ valor) e que vou arriscar minha licença por uma única pessoa???... você realmente acha???

53. VOCÊ PRECISA SABER QUE NÓS SOMOS SÉRIOS E SEU DINHEIRO NÃO VAI FALTAR...2

Eu entendo o que você está dizendo... Acredite, você tem que ter cuidado hoje em dia... Você sempre tem que trabalhar com empresas regulamentadas... Como nós... Nem todas as empresas têm os interesses de seus clientes à primeira vista Quando se trata de negociação... Acredite, existem empresas que não se importam se você ganha ou perde, eles cobram de qualquer jeito, certo? ...

Exato!,

O fato de operarmos em diferentes mercados internacionais significa que temos que seguir os códigos de conduta e regulamentos de vários sistemas financeiros...

Ok. Lembre-se também de que só cobramos uma comissão desde que você gere lucro... OK!!!

Por esta razão, existem tantos regulamentos e variáveis na política da nossa empresa e é sempre seguir os regulamentos mais rigorosos 100% em todos os casos...

Isso nos permite operar com total transparência e absoluta tranquilidade... E isso tem um impacto positivo tanto para meus investidores quanto para as pessoas que trabalham comigo...

Desta forma, garantimos que seu capital esteja totalmente protegido e assim poderemos ter um relacionamento comercial longo e duradouro com você e que será lucrativo com um ganha-ganha para ambas as partes, se você ganhar, eu ganho. ..ok!!! !...

A propósito, com quanto você estava planejando começar a negociar?

54. PRECISO SABER QUE SOMOS SÉRIOS E SEU DINHEIRO NÃO VAI DESAPARECER...3

Hahaha... não não não... Olha, eu não estou pedindo para você tomar uma decisão irracional!... Eu não estou pedindo para você me enviar \$ 50.000 usd para minha conta pessoal, correto???

Exato!

Você estará investindo em um mercado estritamente regulamentado e através de um sistema interbancário onde seu capital está 100% protegido por um banco custodiante e acredite, ele está totalmente protegido e seguro... (Mencionar banco custodiante)

Há realmente muitas maneiras que posso lhe mostrar para que você esteja totalmente seguro de que trabalhará com uma entidade profissional e que não apenas o ajudarei a gerar mais renda, mas também o ajudaremos a proteger seu capital pelo que você trabalhou tanto e difícil de conseguir!!!! (mencionar licença, páginas oficiais, banco etc.)

E se isso não bastasse... Também ensinaremos novos métodos comprovados de como aumentar seu capital e, assim, começar a alcançar mais liberdade financeira e que você pode alcançar rapidamente o sucesso com base nos investimentos e conquistas que receberá assim que comece a operar. com nossas estratégias junto com nossos analistas!!!

De acordo???

55. VOCÊ NÃO TEM INVESTIMENTOS... MAS VOCÊ TEM ECONOMIA

(Nome do cliente) ... você está mesmo me dizendo que não tem investimentos, mas que tem seu capital no seu banco e não está ganhando nem mais de 4% ao ano? É serio? (Sim)

(Nome do cliente) ... é 2019 ... Isso não se faz mais ... Seu dinheiro tem que estar trabalhando duro para você, não você pelo seu dinheiro ... Quando foi a última vez que liguei para o seu banco e ofereci você algo que lhe daria um retorno atraente sobre o investimento, pelo menos acima de 15% ao mês...

Quando? (Nunca)

Exatamente... Eles não... Sabe por quê?... Porque eles preferem usar em investimentos para si mesmos, como os que fazemos, e ficam com o que deveria ser seu lucro por direito... E enquanto você tem o dinheiro parado aí... Sem fazer nada... Estão aproveitando e enriquecendo com o seu dinheiro, me segue???

Exatamente!... Isso é o que vamos fazer, - você me dá a oportunidade de investir conosco com uma pequena quantia com a qual você se sente confortável para começar e vamos mostrar como ganhar mais de 6% lucro por operação... você acha atraente, certo? ...Vamos fazer isso!

56. VI REFERÊNCIAS RUINS

OK, eu sei perfeitamente do que você está falando e acredite, eu não estou com medo nem surpreso, é melhor você estar com medo se você não tivesse encontrado nada sobre nós, pelo menos é assim que você sabe e se existíssemos...

Agora pense mesmo em quem regula um fórum??? (ninguém)

Para algo um fórum da Internet pode ser aberto por qualquer pessoa e pode ser aberto em qualquer tópico e qualquer pessoa pode comentar, você pode até inventar seus dados se não quiser

conheça sua verdadeira identidade, ... Além do mais, se você quiser, também pode emitir opiniões positivas e negativas sem nem mesmo trabalhar comigo neste exato momento ...

Você não sabe se as pessoas que estão comentando são meus concorrentes ou apenas fazendo isso para seguir a morbidez de outras pessoas. OK!!!

Se você pensar bem, administro mais de 11.000 clientes em toda a América Latina, Ásia e Europa e o fato de você ver 200 comentários e quase todos da mesma pessoa não representa nem 1% do meu

clientes atualmente --- ok? É óbvio que se você procurar lixo, encontrará lixo e a razão pela qual procurou referências ruins é porque queria encontrar o arroz preto no quilo de arroz, ou não???

Mas me diga uma coisa se você fosse meu cliente, e eu quero que você me responda com toda a sua honestidade, se você realmente já estava operando comigo e eu estou te dando um resultado positivo e você está ganhando dinheiro, você realmente se prestaria a abra um fórum e comente o quão bem o que está acontecendo conosco, quanto dinheiro você está ganhando, coloque seus dados reais para que as pessoas possam procurar por você e tenha certeza de que você está realmente falando a verdade e que está ganhando dinheiro , além de fazer upload de seus extratos de conta e seus saldos de operações como você testa? Você faria?... (Não)

Exatamente, obviamente não! Se você não fizer isso com as coisas mais simples como um produto ou um serviço que você gostou tanto e que você consome há até anos... muito

pelo menos você vai fazer com investimento, porque se trata de dinheiro, você me segue???

Você tem que entender que como uma entidade financeira estamos trabalhando com dinheiro o tempo todo e por razões óbvias, meus clientes, por questões de segurança, não vão querer comentar em fóruns da Internet, a realidade é que às vezes eles nem tem tempo para estar operando, você acha que tem tempo para se envolver em fóruns da Internet e negar tantas fofocas???

Óbvio não...

Sério, se minha intenção fosse cair nas provocações das pessoas, agora eu abriria um fórum na internet e pediria às mais de 500 pessoas que trabalham na minha empresa para postar um comentário positivo para que você confie em algo que pode ser verdade. pode ser mentira... se me segue né???

Mas acredite, não tenho tempo para isso, o tempo que tenho é para estar com meus clientes, aqueles que realmente estão operando, e não perder tempo brigando com quem não está.

eles não têm nada melhor a fazer do que desacreditar empresas como a minha...OK!!!

Lembre-se que tempo é dinheiro e nesta indústria muito mais!!!

ÍNDICE