

PROF. MARCIO CARVALHO DE SÁ



**Conquistaste o seu primeiro
cliente em apenas 5 dias**

Holdinq **PRO**

Na aula inaugural do Prof. Marcio Carvalho de Sá mostra a estratégia para conquistar seu primeiro cliente durante a certificação Holding PRO.

TAREFAS PARA FAZER DE IMEDIATO

Durante a aula inaugural você identificou as características necessárias para que alguém seja um potencial cliente de Holding Familiar.

Relacione aqui o nome de seis possíveis clientes que tenham essas características e que você acredita que poderão se identificar com os motivos pelos quais as pessoas precisam de uma Holding Familiar.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____
- 6) _____

Na sequência, mande uma mensagem a cada um desses clientes dizendo a eles que você está se especializando em Planejamento Patrimonial da Família e por isso se matriculou em um curso bem sobre o tema e que, apesar desse curso ser aprofundado, as primeiras aulas têm uma linguagem fácil e que seria interessante que ele também assistisse, especialmente porque você acredita que mais adiante poderá ajudá-lo a solucionar a questão levantada, especialmente considerando as características patrimonial e familiar dele.

- [] Mensagem ao possível Cliente 1
- [] Mensagem ao possível Cliente 2
- [] Mensagem ao possível Cliente 3
- [] Mensagem ao possível Cliente 4
- [] Mensagem ao possível Cliente 5
- [] Mensagem ao possível Cliente 6

TAREFAS DO DIA 23 DE JANEIRO

No dia da Aula 1 (23 de janeiro) preste muita atenção no conteúdo que vai ser ministrado e tome nota de tudo, porque ao final da aula você terá mais uma tarefa:

Grave e envie um vídeo aos potenciais clientes que você indicou acima falando sobre um dos assuntos que você estudou na Aula 1. Este vídeo não deve passar de 5 minutos.

Você também pode, e deve, enviar seu vídeo a mais contatos e também deve postar nas suas redes sociais (Instagram e Facebook).

Dica: para que você consiga enviar o vídeo pelo WhatsApp você deverá colocá-lo no YouTube e depois envie o link pelo WhatsApp (você também pode compartilhar diretamente pelo WhatsApp a publicação que fez nas redes sociais). Teste tudo antes para garantir que vai funcionar.

- [] Gravação do vídeo sobre um tema tratado na aula 1
- [] Postagem do vídeo no YouTube
- [] Postagem do vídeo no Instagram e Facebook (marque o professor através do @marciocarvalhodesa)
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 1
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 2
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 3
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 4
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 5
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 6
- [] Envio do vídeo aos outros contatos do WhatsApp

TAREFAS DO DIA 24 DE JANEIRO

Na manhã de terça-feira (24 de janeiro) ligue a cada um dos contatos para os quais você mandou mensagem no dia anterior e tenha uma conversa no seguinte sentido:

“Na aula de ontem o Professor apresentou o tema de Holding Familiar com uma linguagem fácil, mas ainda assim foi bastante técnica e, por isso, no final do dia eu te mandei um vídeo com o ponto que eu considero mais importante para que as pessoas e as famílias tenham conhecimento. Você conseguiu compreender ou ficou alguma dúvida?”

Este seu contato servirá para você construir e demonstrar sua autoridade sobre o tema.

Acredite, o seu nível de compreensão sobre Holding Familiar já está acima da média.

- Telefonema para o possível Cliente 1
- Telefonema para o possível Cliente 2
- Telefonema para o possível Cliente 3
- Telefonema para o possível Cliente 4
- Telefonema para o possível Cliente 5
- Telefonema para o possível Cliente 6

TAREFAS DO DIA 25 DE JANEIRO

Após assistir a Aula 3 da Certificação de Holding Pro você deverá gravar um vídeo falando sobre um dos temas que foram abordados na aula. Lembre-se que este vídeo não deve ter mais de 5 minutos.

Na sequência, envie o vídeo aos potenciais clientes que você listou.

Você também pode, e deve, enviar seu vídeo a mais contatos e também deve postar nas suas redes sociais (Instagram e Facebook).

- Gravação do vídeo sobre um tema tratado na aula 3
- Postagem do vídeo no YouTube
- Postagem do vídeo no Instagram e Facebook (marque o professor através do @marciocarvalhodesa)

- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 1
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 2
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 3
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 4
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 5
- [] Envio do vídeo ao possível Cliente 6
- [] Envio do vídeo ao outros contatos do WhatsApp

TAREFAS DO DIA 26 DE JANEIRO

Na manhã de quinta-feira ligue novamente para cada um dos 6 possíveis clientes, com quem você vem mantendo contato e repita o procedimento do dia anterior, ou seja, para saber se ficou claro e se tem dúvida.

Caso algum cliente que não esteja na sua lista tenha interagido com você nestes dias, inclua-o nesta relação.

- [] Telefonema para o possível Cliente 1
- [] Telefonema para o possível Cliente 2
- [] Telefonema para o possível Cliente 3
- [] Telefonema para o possível Cliente 4
- [] Telefonema para o possível Cliente 5
- [] Telefonema para o possível Cliente 6

TAREFAS DO DIA 27 DE JANEIRO

Na sexta-feira telefone para cada um desses seis contatos e diga que disponibilizará um espaço na sua agenda (na semana seguinte) exclusivo para as pessoas que você convidou a acompanhar o tem tenha a oportunidade de contratar a realização de uma sessão de viabilidade, onde ele poderá ser ouvido por você, agora que ele já tem a dimensão do problema que poderá surgir. Neste espaço ele poderá falar da situação familiar e patrimonial a fim de obter um diagnóstico seu se o caso delas pode ser tratado ou não com uma Holding Familiar.

Aguarde que esse possível Cliente te pergunte como funciona isso (a sessão de viabilidade) e só então diga quanto custa e a forma de pagamento desta Sessão de Viabilidade.

Dê o check na lista abaixo e ao lado de cada cliente anote os resultados que obteve

Telefonema para o possível Cliente 1.
Resultado da conversa:

Telefonema para o possível Cliente 2
Resultado da conversa:

Telefonema para o possível Cliente 3
Resultado da conversa:

Telefonema para o possível Cliente 4
Resultado da conversa:

Telefonema para o possível Cliente 5
Resultado da conversa:

Telefonema para o possível Cliente 6
Resultado da conversa:

Depois de cumpridas todas as etapas me conte se conseguiu o seu primeiro cliente.

Fale comigo na comunidade ou pelo meu Instagram (@marciocarvalhodesa), adoramos compartilhar as vitórias!

Segue o link da comunidade:

<https://www.facebook.com/groups/comunidadeholdingpro>

Siga o Prof. Marcio Carvalho de Sá nas redes sociais:

 YouTube: Prof.MarcioCarvalhodeSá

 Instagram: @marciocarvalhodesa

 Facebook: drmarciocarvalhodesa