

"Obter o consentimento" não é um jeito sofisticado de falar que 'coloca as pessoas na parede' ou deixa-as intimidadas. É muito mais sutil.....

Ignore, mas o risco é seu!

PEGADINHA

Você provavelmente está se perguntando onde está a pegadinha, não é? E você tem razão! A pegadinha é.....
(diga algo simples)

SAÍDA

Se na nossa próxima reunião você não gostar do que eu lhe apresentar, ou nossa idéia não funcionar, não levaremos isso adiante. Você acha justo?

LEVAR A SÉRIO

Diga-me.... Qual o seu grau de interesse em....(lista de metas, escolha um item)

MUITO interessado?

CUMPRIR O COMBINADO

Muito bem, se no nosso próximo contato - o que combinamos estiver dando certo - você vai cumprir o combinado?

COMPROMISSO

Comprometo-me pessoalmente que vou fazer tudo que estiver ao meu alcance para ajudar você a atingir suas metas e objetivos, realizar seus sonhos e desejos.... com uma condição.

Que você se comprometa que fará tudo o que puder para ajudar a si próprio a atingir os mesmos objetivos....**VOCÊ PROMETE?**

Agora resuma a partir da SAÍDA, depois marque a data da segunda reunião. No resumo, **DEIXE CLARO QUE ELE SE TORNARÁ SEU CLIENTE - SE TUDO CORRER BEM.**

LEVE EM CONSIDERAÇÃO A REJEIÇÃO, SE NECESSÁRIO.