



Wendell  
Carvalho

Acesse <http://bit.ly/curso-iniciadores-top>  
<http://blog.evolucaoonline.com/blog-das-dicas>

Olá, Iniciadores Top® como você está?

Eu e meu time criamos um conjunto de roteiros para lhe ajudar a chegar mais longe em seu negócio de Vendas Diretas e Marketing de Rede.

Você pode se perguntar: “Mas Wendell, por que isso?”

Entendo que todos os conceitos do Iniciadores Top deixam claro o COMO fazer uma abordagem poderosa e assim cadastrar pessoas em seu negócio, porém também entendo que ter um roteiro claro leva todos os nossos alunos para um nível semelhante em relação a abordagem. Eu e meu time escrevemos roteiros (e continuaremos a criar) para lhe ajudar nessa jornada de sair de onde está e chegar onde realmente quer chegar. Alguns roteiros saíram de nossas mentes e outros de livros conhecidos mundialmente, tudo isso para lhe ajudar a fazer o que deve ser feito.

Entenda alguns pontos para alinharmos os roteiros abaixo:

- 1 - Esses roteiros servem para abordagens por: Telefone, chats em redes sociais, WhatsApp e cara a cara;
- 2 - Você pode misturar elementos dos roteiros e fazer um estilo só seu;
- 3 - Não existe verdade absoluta e nem receita mágica. Você pode aplicar algum roteiro e não ter nenhum resultado ou ter resultados magníficos. Tudo depende da situação, estilo da pessoa, ambiente... ou seja, de inúmeros fatores que nós, da Kairos Treinamentos, e nem você, controlamos.
- 4 - Os roteiros são para uso dos alunos do curso Iniciadores Top® e esse documento não pode ser compartilhado com não alunos.

## **ROTEIRO POR TELEFONE – CONTATO COM PESSOAS DESCONHECIDAS**

-Olá bom [dia, tarde, noite]! Aqui é [seu nome], com quem eu tenho o prazer de falar?

-[a pessoa fala o nome]

-[nome da pessoa], meu tempo é curto agora mas fiquei muito feliz de ter encontrado você para falar sobre essa oportunidade. E como estou procurando somente pessoas inteligentes e de visão, creio que teremos uma ótima conversa.

-[silêncio do outro lado, ou a pessoa pode perguntar do que se trata]

-Faço parte de uma organização multinacional no ramo de [seu ramo] e aconteceu um crescimento acima do esperado nos últimos 6 meses. Por isso, estou recrutando pessoas que queiram ganhar entre 2.000 e 3.000 por mês, em uma atividade paralela ao seu trabalho atual, dedicando apenas de 2 a 3 horas por dia. E minha pergunta é simples para você [nome da pessoa], você já pensou em diversificar sua renda?

### **Opção 1**

- [a pessoa respondeu SIM e perguntou como]

- Maravilha [nome da pessoa]! Se eu te convidar para um encontro da minha organização, você irá? Lá teremos mais pessoas inteligentes e de visão como você e iremos mostrar todos os detalhes e segredos do nosso negócio. -[a pessoa não quer ir ao evento]

- Entendo [nome da pessoa], mas os planos e vantagens são tão diversos que eu nunca conseguiria passar isso por telefone. Por isso fazemos esse grande encontro. Tenho certeza que você não irá se arrepender. Posso confirmar sua presença?

-[a pessoa ainda está resistente e pede pra saber mais antes de confirmar presença] -Perfeito, eu no seu lugar também ficaria desconfortável com um convite assim, com poucas informações. Então, como nosso tempo é curto, vou te visitar pra falarmos do negócio e de como você vai fazer pra diversificar sua renda sem precisar deixar seu trabalho atual. Que horas fica mais tranquilo pra voce me receber?

### **Opção 2**

-[a pessoa disse NÃO e quer finalizar a conversa]

-Ok [nome da pessoa], entendo que nem todas as pessoas estão prontas para isso. Pode ser que ainda não seja o seu momento. Entendo e respeito isso. Uma última pergunta: Pensando em seu círculo de amigos e familiares, quem aparece primeiro em sua mente, como uma pessoa que poderia querer uma renda inicial como essa que eu mencionei, podendo ter ganhos ilimitados e uma carreira independente, de sucesso, em apenas 2 anos? Me passe o contato dessa pessoa que vou oferecer a oportunidade para ela, se você não se importar.

-[pegue o contato e finalize a ligação agradecendo a atenção da pessoa e avisando que em 6 meses você entrará em contato novamente, caso você ainda tenha vagas para essa grande oportunidade].

### Opção 3

-[a pessoa disse que quer saber mais, antes de responder]

-Entendo [nome da pessoa], é que os planos e vantagens são tão diversos que eu nunca conseguiria passar isso por telefone. Por isso fazemos um grande evento para explicar detalhadamente tudo que você precisa saber pra ser bem sucedido nesse negócio. Tenho certeza que você não irá se arrepender. Posso confirmar sua presença?

-[a pessoa ainda está resistente e pede pra saber mais antes de confirmar presença] -Perfeito, eu no seu lugar também ficaria desconfortável com um convite assim, com poucas informações. Então, como nosso tempo é curto, vou te visitar pra falarmos do negócio e de como você vai fazer pra diversificar sua renda sem precisar deixar seu trabalho atual. Que horas fica mais tranquilo pra voce me receber?

### **ROTEIRO POR TELEFONE – CONTATO COM PESSOAS CONHECIDAS**

-Olá bom [dia, tarde, noite],[nome da pessoa]! Aqui é [seu nome], tudo bem com você?

-[a pessoa responde]

-[nome da pessoa], meu tempo é curto agora mas fiquei muito feliz de ter encontrado você pra falar sobre essa oportunidade. E como estou procurando somente pessoas inteligentes e de visão, creio que teremos uma ótima conversa.

-[silencio do outro lado, ou a pessoa pode perguntar do que se trata]

-Bem,[nome da pessoa] O negócio que estou envolvido claramente não é pra você. Mas eu gostaria de perguntar: Quem você conhece que seja ambicioso, que goste de dinheiro e que ficaria empolgado com a ideia de ganhar uma renda extra?

### **ROTEIRO AO VIVO – CONTATO COM PESSOAS DESCONHECIDAS**

OBS: Antes de abordar a pessoa, procure estabelecer uma conexão. Se a pessoa está sentada em uma lanchonete, sente-se perto dela e, por pelo menos 10 minutos, espelhe todos os seus movimentos. Se ela cruzar uma perna, cruze a sua. Se ela passar a mão pelo cabelo, faça o mesmo. Imita todos os movimentos dela, sem que ela perceba. Isso fará com que vocês se conectem com mais facilidade e ela vai confiar em você mais rapidamente. Quando finalmente resolver se levantar e ir em direção da pessoa, use o trio de desarme: Sorriso largo, Sobrancelhas para o Alto, Mão estendida com a palma levemente virada para cima.

-Oi, tudo bem? Sou o(a) [seu nome]. Posso te perguntar uma coisa?

-[se você fez a conexão da forma correta, a resposta sempre será SIM]

-Eu estava te observando, e apesar de ter pouco tempo agora pra te explicar, me ocorreu te perguntar o seguinte: Faço parte de uma organização multinacional no ramo de [seu ramo] e aconteceu um crescimento acima do esperado nos últimos 6 meses. Por isso, estou recrutando pessoas que queiram ganhar entre 2.000 e 3.000 por mês, em uma atividade paralela ao seu trabalho atual, dedicando apenas de 2 a 3 horas por dia. Minha pergunta é essa: Quem você conhece que seja

ambicioso, que goste de dinheiro e que ficaria empolgado com a ideia de ganhar uma renda extra?  
Obs2: Todas as variáveis de repostas podem ser aproveitadas em qualquer das situações apresentadas. Numa abordagem ao vivo, você terá um pouco mais de tempo pra explicar o negócio. Mas se a sua empresa costuma promover eventos de recrutamento, prefira conduzir a pessoa para o evento, pois a chance de conseguir que ela entre para o seu negócio é muito maior em um evento onde outras pessoas aceitam entrar no negócio.

## **ROTEIROS DE ABORDAGEM POR MENSAGEM DE TEXTO**

(Facebook, Instagram e WhatsApp)

### **ABORDAGEM FRIA INDIRECTA**

Olá [nome da pessoa] tudo bem?

Pode me ajudar...?

Sou empresário e estou procurando pessoas inteligente e proativas para trabalhara 2h por dia no seu tempo livre e ganhar em média R\$2.000 de renda extra. Minha empresa está crescendo demais e preciso de pessoas com esse perfil. Ontem 7 pessoas começaram a trabalhar comigo mas preciso de mais 2.

Conhece alguém com esse perfil... inteligente e que busque R\$2.000 a mais por mês?

Abraços.

[Meu nome]

### **QUANDO A PESSOA DIZ...**

"Tenho interesse nisso.. mas do que se trata?"

### **TIPOS DE RESPOSTAS**

#### **RESPOSTA 1**

"... Que bom [nome da pessoa] que tem interesse em saber mais. Estou entrando agora e uma reunião com a diretoria da empresa e novas pessoas do time. A energia está incrível aqui. Vamos explicar para essas pessoas as tarefas simples a serem feitas que garantem os R\$ 2.000 por mês. Entendo que queira saber mais antes do nosso encontro, porém lhe explicar por aqui seria como você tentar me descreve o melhor momento da sua vida em uma única palavra... ficaria vago.

Entende?

Sei que você é uma pessoa inteligente e sei que esses R\$ 2.000 por mês mudam a vida de qualquer pessoa. Como te falei estou entrando em reunião agora. Pessoal está chamando aqui.... Me diga uma coisa podemos nos ver terça as 14h no café no centro ou na sua casa as 19:30. Preciso de 30 min pra lhe explicar sobre o trabalho. Quando fica melhor? ... "

ou ainda

## **RESPOSTA 2**

“... Adoro pessoas proativas. Você já ganhou pontos comigo. Olha só, estou com meu time entrando em um treinamento sobre como sair dos R\$ 2.000 mensal e ir para R\$ 2.600 mensal após 30 dias...enfim... ta corrido aqui.

Seguinte se quer mesmo avançar preciso de 30 min pra lhe falar sobre o trabalho no seu tempo livre... Sei que com R\$2.000 inicial você pode pagar a parcela de um super carro ou parcela de um AP novo ou ainda melhorar a vida da sua família.

Digo isso pois centenas de pessoas do meu time fazem isso... preciso ir... pessoal me chamando aqui.

Se você quiser mesmo agarrar essa oportunidade me fale... posso ir na sua casa hoje as 19:30 ou amanhã as 15h... eu levo o bolo de banana e você faz o café... rsss fechado?

ou ainda

## **RESPOSTA 3 (Chamando para um Evento de Apresentação em massa - Guest , Open e outros)**

“... desculpe a demora em retornar [nome da pessoa]. Já apresentei o trabalho para 5 pessoas e todas entraram pra minha empresa. Fazemos assim, tenho um novo momento para apresentar, mas é o único nos próximos dias, pois vou viajar a negócios.

Sei que R\$ 2.000 a mais por mês muda a vida de qualquer pessoa, pois isso já mudou a vida de dezenas de pessoas da minha equipe. A pergunta é... o quanto está disposto a parar de usar seu tempo livre com coisas sem importância e realmente focar em ganhar R\$ 2.000 usando 2h por dia... enfim... vou entrar para um treinamento agora com minha equipe.

Me diga o seguinte... o que vai fazer amanhã a noite?

[espere resposta]

Nada...que bom... Quer saber sobre o trabalho?

[espere resposta]

Se não for amanhã complica minha agenda?

Quer mesmo avançar para outro nível de vida?

[espere resposta]

Sim... que bom.

Temos um compromisso então...ok?

[Confirme o local do evento e horário.]

Seguinte, [nome da pessoa] iria convidar outras pessoas, mas darei prioridade para você. Vou dizer para outra pessoa que não temos mais espaço para a apresentação do trabalho. Mas preciso contar com você. OK?

[Busque maior compromisso com a pessoa]

## OBSERVAÇÃO FUNDAMENTAL PARA ABORDAGENS COM MENSAGENS EM TEXTO

Quando for abordar com texto alguma pessoa usando os roteiros é fundamental que envie trechos do texto e não blocos inteiros. Se você mandar blocos grandes demais e pessoa certamente entenderá que se trata de algo copiado e colado e isso criará um ambiente de desconfiança.

Veja abaixo um exemplo... deve existir a troca de mensagem em blocos pequenos de texto.

The screenshot shows a WhatsApp chat interface. At the top, the contact name is 'Atila Real' with a green status indicator. Below the name is a header bar with a '+ Nova mensagem' button and icons for voice, settings, and search. The chat history consists of the following messages:

- Atila Real: Olá Atila tudo bem?
- Wendell Carvalho: Olá Wendell. tudo sim, e vc?
- Atila Real: bem, depende...rsrs..vamos la. o que vc precisa?
- Wendell Carvalho: Sou empresário e estou procurando pessoas inteligente e proativas para trabalhara 2h por dia no seu tempo livre e ganhar em média R\$2.000 de renda extra.  
Minha empresa esta crescendo demais e preciso de pessoas com esse perfil.  
Ontem 7 pessoas começaram a trabalhar comigo mas preciso de mais 2.
- Atila Real: hum, sei. empresa de que?
- Wendell Carvalho: Conhece alguém com esse perfil...inteligente e que busque R\$2.000 a mais por mês?
- Atila Real: ah, dependendo do que for o negócio, eu mesmo tenho curiosidade em saber!