GUION BG Partner

Buenos días / tardes\_\_\_\_\_\_Habla\_\_\_\_\_\_\_\_ asociado de la firma BG Advisors, ¿tienes un minuto? pausa…te platico, represento a un despacho con más de 15 años, especializado en crear proyectos financieros, fiscales y patrimoniales, con los cuales ayudamos a personas, familias y empresas a proteger, cuidar y multiplicar su riqueza, a través de estrategias para generar ahorro, no nada más a la empresa, sino también al empleado, y cumpliendo con el marco legal y las leyes fiscales actuales.

Nos gustaría que nos puedas dar la oportunidad de platicarlo contigo más a fondo en persona regalándonos 30 minutos de tu valioso tiempo, ¿estamos seguros que le aportara mucho valor SR.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ que día y hora de esta semana o la que viene podremos agendar una reunión?

¿Le gustaría que fuera aquí en nuestras oficinas o prefiere que lo visitemos en su oficina o en algún otro lugar de su preferencia?

OBJECIONES

**NO ME INTERESA.**

YO ENTIENDO QUE SIENTA NO ESTAR INTERESADO EN ALGO QUE NO CONOCE (O EN VOLVER A REVISAR ALGO QUE YA EN SU MOMENTO HIZO o CUENTA YA CON ELLO) Y DE HECHO MUCHOS DE NUESTROS CLIENTES SINTIERON LO MISMO LA PRIMERA VEZ QUE LOS CONTACTE, PERO ESTOY SEGURO(A) QUE ESTA ASESORIA LE VA A PERMITIR CONOCER NUEVAS ESTRATEGIAS Y LO VA A ACTUALIZAR CON TODOS ESTOS CAMBIOS QUE TENEMOS HOY DÍA.

¿Le parece si lo vemos el (día X) o el (día Y) por la mañana o por la tarde?

* NUESTRA MISION ES AYUDARTE A CUIDAR SU PATRIMONIO Y EL DE SUS EMPRESAS.
* LO INVITO A DARSE LA OPORTUNIDAD Y ASI TENER LOS ELEMENTOS PARA PODER JUZGAR SI REALMENTE LE INTERESA O NO.

**YA TENGO A MIS ASESORES**

LO FELICITO SR/LIC/ING QUE BUENO QUE YA CUENTE CON ESTOS BENEFICIOS Y SE SIENTA COMODO ASÍ , DE HECHO MUCHOS NUESTROS CLIENTES QUE YA CONTABAN CON ESTOS BENEFICIOS SINTIERON LO MISMO QUE USTED , SIN EMBARGO DESCUBRIERON DESPUES DE REUNIRSE CON NOSOTROS QUE AL CONTAR CON UNA SEGUNDA OPINION FUE ALGO MUY VALIOSO PARA ELLOS PUES PUDIERON REVISAR Y CONFIRMAR SI EST

DEJEME DECIRLE QUE SOMOS LA ÚNICA EMPRESA QUE OFRECE ESTOS BENEFICIOS INTEGRALES Y MEJORAMOS POR MUCHO EL COSTO-BENEFICIO DE NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

* ¿POR QUE NO ME DEJA AGENDAR UNA CITA CON EL LIC Y QUE SE TRATA MAS A FONDO??

**¡ESTOY OCUPADO!**

ENTIENDO COMO SE ENCUENTRA EN ESTOS MOMENTOS ING/LIC/SR, PERO NO CONSIDERO PERDIDA DE TIEMPO QUE NOS REUNAMOS PARA ENSEÑARLE NUESTROM PORTAFOLIO DE SERVICOS, LE AGRADECERIA PODER CONCERTAR LA CITA…. (LE PARECERIA POR LA MAÑANA ETC.)

SR/LIC/ING QUE DIA DE LA SEMANA NOS PUDIERA RECIBIR? LE PARECE BIEN (X) DIA O (Y) DIA?

**¿DE QUE SE TRATA?**

ENTIENDO QUE SIENTA CURIOSIDAD DE QUERER ACLARAR EN ESTOS MOMENTOS LO QUE QUEREMOS PLANTEARLE EN LA CITA SR. \_\_\_\_\_ PERO DEFINITIVAMENTE SE LO VAMOS A PODER EXPLICAR MUCHO MEJOR Y EN MENOS TIEMPO EN PERSONA, YA QUE ESTA INFORMACION ES DELICADA Y NO SE VE POR TELEFONO,

¿LE PARECE BIEN REUNIRNOS EL DIA (X) O EL DIA (Y)??

 **INFORMACION POR EMAIL**

POR POLITICAS DE PRIVACIDAD DE LA EMPRESA SR/LIC/ING \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ NO LO HACEMOS REGULARMENTE, YA QUE LA INFORMACION A DETALLE SE DA EN PERSONA, PERO CON MUCHO GUSTO LE VOY A MANDAR UN CORREO CON NUESTRA INFORMACION, LE PARECE BIEN QUE LE MARQUE MAÑANA PARA VER SI NOS PODREMOS REUNIR Y NOS DE LA OPORTUNIDAD DE CONOCERLO EN PERSONA?

¿¡ME PODRIA PROPORCIONAR SU CORREO!? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**GUION ULTIMATUM**

ENTIENDO COMO SE ENCUENTRA EN ESTOS MOMENTOS SR “X” Y DE ANTEMANO LE AGRADEZCO EL HABER TOMADO MIS LLAMADAS HASTA HOY, REGALEME POR FAVOR 10 SEGUNDOS SERE BREVE:

NUESTRA INTENSION NO ES QUITARLE EL TIEMPO, SI NO AL CONTRARIO APORTARLE MUCHO VALOR A SU EMPRESA, ¿LE QUISIERA PREGUNTAR SI REALMENTE LE INTERESA CONCRETAR LA CITA EN ESTOS MOMENTOS PARA RECIBIR NUESTRA ASESORIA O PREFIERE YA NO LO CONTACTEMOS?

CUANDO LO CONTACTAMOS POR PRIMERA VEZ LE MANDAMOS UN CORREO DE NUESTROS SERVICIOS, SEGUIREMOS A SUS ORDENES PARA CUALQUIER COSA QUE SE LE OFREZCA EN EL FUTURO Y QUIERA MEJORAR EN SUS FINANZAS.

**=PEDIR EMAIL A TODOS LOS CONTACTOS=**