

BOOK DE OBJEÇÕES

BOOK DE **OBJEÇÕES**

[Objetivo do Book](#)

[Orientações Iniciais](#)

[Matriz de Objeções](#)

[Boleto Cobrança](#)

[Pagamentos em Lote](#)

[DDA](#)

[Chave PIX CNPJ](#)

[Pagar Salário via PIX](#)

[Débito Automático](#)

[Web Banking](#)

[Múltiplos Acessos](#)

[C6 Pay e Link de Pagamento](#)

[Objeições Gerais](#)

OBJETIVO DO BOOK

Este Book de Objeções possui o objetivo de trazer novas possibilidades/caminhos para que você possa "quebrar" as objeções dos clientes e assim melhorar seus resultados.

Foram selecionadas as principais objeções de cada produto e inserido sugestões para que você possa utilizá-las da melhor forma.

Lembre-se:

Essas sugestões não são definitivas, logo, você como contribuinte poderá dar sugestões para a melhoria desse Book de Objeções.



ORIENTAÇÕES INICIAIS

ORIENTAÇÕES INICIAIS

Você irá encontrar neste Book de Objeções uma Matriz das principais objeções mapeadas por Jeb Blount, autor do livro “Objeções” para te auxiliar nos primeiros passos na criação de relacionamento com seus clientes.

Em seguida, você terá uma descrição inicial dos principais produtos do C6 Bank, acompanhadas dos benefícios que devem ser enfatizados aos clientes.

Posteriormente, você encontrará os sintomas das principais objeções e sugestões de argumentações em cada produto e no final, dicas para melhor atendê-los.

Este trabalho do Book de Objeções é dinâmico e muito vivo e por isso é construído e aperfeiçoado com as nossas boas práticas de atendimento. Portanto, sinta-se livre para fazer contribuições dando sugestões que possam facilitar o seu dia a dia e dos demais que irão usufruir também deste trabalho.



MATRIZ DE OBJEÇÕES

MATRIZ DE OBJEÇÕES

O conceito de objeções é que se trata de barreiras, dúvidas e/ou argumentos levantados pelos clientes em resposta a sua oferta.

Os principais tipos de objeções, segundo Jeb Blount autor do livros "Objeções" são:



MATRIZ DE OBJEÇÕES

PROSPECÇÃO



Objeções de Prospecções são respostas evasivas e protetoras por reflexo devido ao cliente não conhecer o produto que será ofertado.

Objeções

“Estou muito ocupado”

“Não tenho interesse”

“Tenho algo parecido com outro banco”

MATRIZ DE OBJEÇÕES



PISTA FALSA

Objeções de Pistas Falsas são respostas evasivas que desviam a atenção do processo de vendas.

Objeções

“Isso eu já tenho. O que eu quero mesmo é...”

“Gostei, mas eu não utilizo esse serviço porque...”

“Isso não é viável para mim porque já tenho... (informa uma produtos/serviço sem conexão ao ofertado)”

MATRIZ DE OBJEÇÕES

MICROCOMPROMISSO



Objeções de Microcompromisso são objeções em que o prospect precisa de alguém ou irá confirmar mais tarde a aquisição.

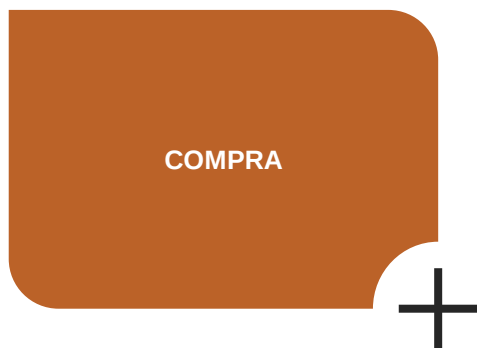
Objeções

“Preciso falar antes com...”

“Posso te retornar depois com a resposta, porque...”

“Não consigo acertar contigo agora, mas depois eu retorno...”

MATRIZ DE OBJEÇÕES



Objeções de Compras acontecem no momento que o cliente acredita de que o produto/serviço irá lhe dar algum custo.

Objeções

“Está muito caro...”

“Acho melhor esperar mais um pouco, porque...”

“Quem cuida dessa parte é...”



BOLETO COBRANÇA

BOLETO COBRANÇA

O Boleto de Cobrança é uma forma simples e ágil para o cliente cobrar valores referentes a venda ou serviços prestados.

Benefícios

- Taxa competitiva com o mercado;
- Emissão simples;
- Gestão em tela;
- Até 100 boletos gratuitos mês;
- Arquivo CNAB.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

BOLETO COBRANÇA

Objeção: Meus boletos eu envio pelo banco (nome do banco).

Argumentação: "Aqui no C6 você possui 100 boletos gratuitos todos os meses e sem nenhum custo ou taxas adicionais, (nome do cliente). Digo isso porque alguns bancos cobram por baixa, alteração, boletos não liquidados e manutenção de títulos."

Ponto de atenção: Se atentar a promoções referente a quantidade de boletos, deixar claro prazos e possíveis condições

Objeção: Não utiliza de forma recorrente o boleto.

Argumentação: "Então é perfeito para sua empresa, aqui no C6 Bank você tem 100 boletos liquidados gratuitos ao mês, tendo a facilidade de emissão via aplicativo. Está com o app aberto para eu te guiar nesse processo?"

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

BOLETO COBRANÇA

Objeção: Não quero esse serviço porque recebo via PIX na hora.

Argumentação: "Através do pagamentos via boletos, é muito mais fácil você acompanhar/gerenciar o pagamento dos seus clientes no momento de fechamento do caixa/contabilidade de sua empresa porque os dados dos clientes estão inseridos nos boletos, o que no pagamento via PIX comum pode te tomar muito mais tempo com essas conciliações ou seja, você ganha tempo na administração do seu negócio, além de proporcionar mais formalidade a sua empresa e para seus clientes, acrescentando mais uma forma de pagamento além do PIX."

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

BOLETO COBRANÇA

Objeção: Cliente utiliza boleto em outra instituição financeira.

Argumentação: “Outras instituições normalmente cobram algumas taxas, como por exemplo uma taxa caso o seu cliente atrase o pagamento, cobrança pela emissão e liquidação do boleto, já aqui não cobramos nenhuma taxa dentro da franquía dos 100 boletos.

Hoje, contamos com dois canais para gerar e acompanhar os boletos: Web Banking no conforto do seu escritório/consultório/residência e no aplicativo onde o senhor estiver com celular.

Ponto de Atenção – Sondagem: Entender as razões em que o cliente utiliza na outra instituição (valores, taxas, quantidade/facilidade de emissões, condições e etc.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

BOLETO COBRANÇA

Objeção: Cliente reclama que não consegue protestar boletos no C6.

Argumentação: “Hoje a opção de protesto é uma das prioridades dentro da nossa área de produtos, estamos trabalhando de forma intensa para que esta opção esteja disponível para os nossos clientes ainda no primeiro semestre deste ano.”

Ponto de atenção: Entender a necessidade do cliente através da sondagem.

Objeção: Não emito no C6, pois trabalho com carnê.

Argumentação: “Então você pode passar a emitir conosco, pois temos a recorrência mensal (podendo ser emitido em até 24x, nas condições que você desejar). Essa emissão é feita via app e Web Banking, posso te auxiliar agora neste processo. Vamos lá!”

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO



PAGAMENTOS EM LOTE

PAGAMENTOS EM LOTE

Objeção: Já estou acostumado a fazer os pagamentos de forma individual.

Argumentação: “Aqui no C6 você consegue acompanhar o status dos seus pagamentos de forma consolidada, fácil e prática, otimizando seu tempo, podendo fazer até 30 pagamentos em uma única autenticação pelo app, e até 300 pelo Web Banking.”

Objeção: Faço meus pagamentos em outra Instituição.

Argumentação: “Pela facilidade da nossa ferramenta de pagamentos em lote, eu te convido a concentrar partes dos seus pagamentos aqui no C6 Bank. Gostaria de te mostrar o quão fácil, simples, rápido e prático é a utilização das nossas plataformas.”



DDA

DDA

Objeção: Não quero ficar recebendo todas as notificações de todos os boletos que são emitidos.

Argumentação: “Essas notificações podem te ajudar com a sua agenda de pagamentos caso a sua empresa não tenha nenhuma integração com algum sistema que faça essa gestão. Já imaginou se alguma cobrança passa da data de pagamento quantos encargos a sua empresa poderá ter que pagar?”

Objeção: Acho que esse cadastro pode facilitar o pagamento de um possível boleto fraudulento.

Argumentação: “Hoje apenas o cadastro do DDA não direciona o boleto para pagamento (a menos que o cliente faça algum tipo de integração), sendo assim, é possível fazer uma avaliação antes do pagamento, como já deve ocorrer na sua empresa. O objetivo do cadastro é trazer visibilidade em tempo real de todos os boletos emitidos para sua empresa.



CHAVE PIX CNPJ

CHAVE PIX CNPJ

Objeção: Só utilizo a conta para recebimento de salário.

Argumentação: “Então acredito que você não está utilizando seu CNPJ como chave PIX em outra instituição, ao cadastra-la aqui conosco você passar a ter mais reciprocidade com o Banco e além disso não tem custo algum para fazer e receber PIX, hoje na instituição que você trabalha tem algum custo para este tipo de transação? Vamos fazer um comparativo com a sua conta principal hoje e veja como temos muitas oportunidades aqui no C6 para você. Ah, lembrando que todas as transações via PIX aqui são gratuitas e ilimitadas.”

Ponto de Atenção – Sondagem: Entender qual a forma de recebimento.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

CHAVE PIX CNPJ

Objeção: Já utilizo em outra Instituição.

Argumento: “Quais os benefícios que a outra instituição proporciona a sua empresa por ter com eles a chave CNPJ? Te pergunto isso, porque não cobramos nenhum valor por nossa cesta de produtos, todas as nossas transações via PIX são gratuitas e ilimitadas, vamos fazer um comparativo com a sua conta principal?”

Ponto de atenção: Sondar qual o principal banco do cliente e quais tarifas e serviços ele paga.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO



PAGAR SALÁRIO VIA PIX

PAGAR SALÁRIO VIA PIX

Objeção: Tenho folha de pagamento por outra instituição.

Argumento: “O PIX Salario veio para facilitar e diminuir o tempo que hoje é gasto com determinadas tarefas no momento de efetuar o pagamento dos seus funcionários, ele facilita o seu dia a dia e não há cobrança para utilização. Posso te ajudar agora fazendo uma simulação para você ver na pratica como é simples de fazer.”

Ponto de atenção: Sondar qual o principal banco do cliente e quais tarifas e serviços ele paga.



DÉBITO AUTOMÁTICO

DÉBITO AUTOMÁTICO

Objeção: Não gosto de cadastrar nenhuma conta em débito automático.

Argumentação: “Cadastrando suas contas em débito automático você ganha a coisa mais preciosa para um empresário, que é o tempo na gestão de suas contas, o Débito automático é um processo seguro que evita possíveis atrasos o que poderia ocasionar cobrança de taxas ou encargos. Vamos cadastrar uma conta de consumo, que é uma conta recorrente com um valor que já é meio que padrão e assim você consegue ver na prática que a ferramenta de fato vai te ajudar na administração do seu negócio.”



WEB BANKING

WEB BANKING

Objeção: Só acesso a conta pelo App

Argumentação: “Web Banking é uma extensão do seu App, uma ferramenta que te traz muita facilidade na visualização das suas conciliações bancárias, facilita a análise de transações do cartão, e se você tiver alguém que tenha acesso a conta e faça a administração direto do seu escritório, essa ferramenta é a ideal. Além disso, é mais uma forma de acessar a conta da sua empresa, trazendo praticidade e agilidade para a gestão da sua empresa.”

Ponto de Atenção: Analise a conta (ex.: tem múltiplos acessos contratado) e o porte da empresa, isso vai ajudar com a criação de cenário para que o cliente se veja utilizando a ferramenta.



MÚLTIPLOS ACESSOS

MÚLTIPLOS ACESSOS

A funcionalidade permite que mais de uma pessoa acesse e movimente a conta C6 Empresas por meio do App e Web Banking.

Perfis:

Perfil Administrador

Perfil Operador

Perfil Personalizado

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

MÚLTIPLOS ACESSOS

Objeção: Não utilizo, pois sempre o titular da conta precisa autenticar as transações.

Argumentação: “Com os perfis Administrador e Personalizado hoje você não precisa mais autorizar transações como pagamentos ou transferências, o C6 a cada dia vem trabalhando para melhorar a sua experiencia com a conta.”

Ponto importante: Destacar que o master consegue acompanhar via App e Web Banking todas as transações realizadas por todos os perfis na conta e que o que cada perfil tem acesso. Crie cenários!

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

MÚLTIPLOS ACESSOS

Objeção: Não utilizo, pois tive problemas anteriores com este produto no C6

Argumentação: “Como estamos em constante evolução, sempre ouvindo nossos clientes, essa funcionalidade foi repaginada e hoje você consegue fazer esta inclusão de usuários diretamente via APP, personalizando os acessos. Além disso, como responsável pela sua conta PJ posso te acompanhar durante os próximos dias nesta jornada.”

Objeção: Não utilizo, pois não consigo gerenciar as permissões de outros usuários

Argumentação: “Hoje, com as novas funcionalidades dos múltiplos acessos, já é possível gerenciar as permissões de acordo com o perfil de usuário criado (operador ou administrador)” – Explicar as diferenças entre os perfis.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

MÚLTIPLOS ACESSOS

Objeção: Não quero outra pessoa acessando a conta.

Argumentação: “Pensando em garantir a sua privacidade temos alguns perfis onde você pode dar habilitar visualizações específicas, além disso você também pode criar um perfil personalizado de acordo com as necessidades das funções. Imagine uma situação onde você está em uma viagem ou em uma reunião que acabou se estendo e precisa realizar um pagamento?”

Esta ferramenta te ajuda na gestão do dia a dia e ainda garante a privacidade de informações que você não queira compartilhar.”

Ponto de atenção:

Criar cenário de eventualidade exemplos:

Positivo: viagens, reuniões, congressos.

Negativo – Perda/rouba/quebra do celular, saúde, cliente que sofreu acidente e precisava usar a facial.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

MÚLTIPLOS ACESSOS

Objeção: Somente eu faço gestão da conta.

Argumentação: “Entendo, mas já pensou em dar mais autonomia a sua equipe, mantendo ainda a segurança e o controle da conta? Por exemplo: você pode ter alguém que lance os pagamentos e ter somente que aprova-los, mais agilidade com os sócios nas informações do dia a dia.”

Ponto de atenção: Reforçar a segurança e os pontos positivos da ferramenta.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO



C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

O C6 Pay/Link de Pagamento é a forma de concentração de pagamentos de seus clientes nas modalidades débito e crédito, com possibilidades de parcelamentos em até 12 vezes.

Benefícios:

- Venda on-line e receba a distância através do link de pagamento;
- Canal de Gestão;
- Dinheiro em caixa mais rápido com taxas diferenciadas do mercado.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

Objeção: Não quero porque recebo via PIX.

Argumentação 1: "Acredito que dependendo dos valores e do montante que seus clientes adquirem de seus produtos, alguns queiram facilidade de pagamento ao invés do à vista. Quero dizer com isso que via PIX o cliente não tem como efetuar o pagamento parcelado e com a Maquininha/Link de Pagamento você trará mais essa possibilidade a seus clientes."

Argumentação 2: "Você já pensou em utilizar a maquininha para facilitar ainda mais a forma de recebimento com os seus clientes? Te pergunto isso porque com o C6 Pay você além de otimizar as suas transações, você oferece mais opções de pagamento. Além disso terá a possibilidade de antecipar seus recebíveis com o plano D31. Claro, além da isenção da mensalidade com o faturamento a partir de R\$ 1K na Super Mini e 5k na Essencial."

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

Objeção: Não quero porque recebo via PIX.

Argumentação 3: “Já imaginou quantos clientes mais a sua empresa pode passar a atender se tiver outras formas de pagamentos, pode acontecer do cliente querer adquirir o seu produto mais só ter o cartão de crédito, vamos pensar no retorno que a sua empresa pode ter com esse investimento?”

Objeção: Não quero porque as taxas são muito altas

Argumentação: “Trabalhamos hoje com taxas muito atrativas, a sua empresa trabalha com alguma adquirente/maquininha, podemos fazer um comparativo? Ter uma maquininha hoje é fundamental para ampliação do seu negócio.”

Ponto de atenção: Solicitar ao cliente comprovante com as taxas que ele trabalha para uma possível negociação.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

Objeção: Já possuo maquininha de outra instituição.

Argumentação: “Não estou lhe pedindo para que você abandone a outra instituição para ficar com a minha. Mas, o que você acha de trabalhar com a C6 em conjunto com as maquininhas que você já tem em seu estabelecimento? (Mencionar vantagens do D31/Maquinhinha certa para venda certa – fazer comparativos com as taxas)

Objeção: Taxas acima da concorrência.

Argumentação: Agregar os valores do C6 ressaltando os benefícios, vantagens e diferenciais do banco. Para casos como: GETNET, Rede, mostrar que não há cobranças de taxas da conta, por exemplo.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

Objeção: Taxas de Mensalidade.

Argumentação: “Os comerciantes de sucesso da sua região não pagam esta mensalidade, pois alcançam o valor mínimo de faturamento na maquininha para obter este benefício da isenção, porém, o valor da taxa que você pagaria pode ser repassada aos seus clientes de forma que não o onere. Exemplo: Vendo para 10 clientes no mês, coloco mais R\$2,69 em cada venda.” Lembrando que essa prática só será feita caso não atinja o valor mínimo para isenção da mensalidade.”

Objeção: Sou franqueado.

Argumentação: “E quando o sistema fica fora do ar, como você vende? Não seria interessante ter nossa C6Pay como suporte da sua operação?”

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

C6 PAY E LINK DE PAGAMENTO

Objeção: Me sinto inseguro para utilizar pagamentos por link de pagamento.

Argumentação: “Aqui no C6 você conta com um sistema antifraude (3DS) para aumentar a segurança nas suas vendas a distância.”

Ponto de atenção: Explicar para o cliente a importância e como ele deve fazer para a liberação 3DS nas vendas através de link de pagamento.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

DOMICÍLIO BANCÁRIO

Objeção: Por que eu devo trazer o domicílio para o C6? O que eu ganho com isso?

Argumentação: "Praticidade e economia. Trazendo o domicílio para o C6Bank, você concentra os seus recebíveis facilitando o pagamento de fornecedor, colaborador e outras despesas (Citar as nossas soluções de pagamento: DDA/Débito Automático, Pix Gratuito, e etc)."

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

DOMICÍLIO BANCÁRIO

Objeção: Não quer trazer o domicílio, pois perderá as taxas negociadas atualmente.

Argumentação:

- 1 – Realizar comparativo de quanto ele gasta atualmente – Taxas Instituição Financeira atual x Economia no C6;
- 2 – Mostrar as vantagens financeiras deste comparativo;
- 3 – Trazendo o domicílio de uma das maquininhas que utiliza apenas (não todas);
- 4 – Agendar para conversar com o cliente no final de seu contrato de taxas negociadas.

Ponto de atenção – Sondagem: Quanto o cliente paga na cesta de produtos na concorrência? Quais os custos/ganhos? Quais maquininhas utiliza? Qual o prazo das taxas negociadas?

DOMICÍLIO BANCÁRIO

Objeção: Cliente relata algum problema anterior com o C6.

Argumentação: "O C6 evoluiu muito nos últimos meses enquanto banco. Temos um leque de serviços e funcionalidades que agregam muito valor ao seu negócio como emissão de boletos, maquininha C6 Pay, Conta Global PJ, pagamento de impostos, múltiplos acessos, pagamentos em lote, DDA, Pix gratuito."

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

A Antecipação de Recebíveis de cartões é uma forma de adiantar o recebimento de valores que só entrariam em caixa mais tarde. Ou seja, com essa operação, é possível receber o dinheiro de vendas a prazo ou parceladas feitas com cartão de crédito, realizadas via maquininhas e links de pagamentos.

A Antecipação Automática é ideal para quem busca comodidade em ter suas vendas antecipadas **diariamente**.

Características

Dinheiro cai no dia (pontual) ou diariamente (automática) conforme agenda disponível

Contratação digital simples e sem burocracia.

Sem tarifa de contratação e não incide IOF.

Contratação via app ou via web banking.

Taxa diferenciada

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Objeção: As taxas são muito altas para antecipar.

Argumentação: “ Se compararmos as taxas de antecipação com as taxas de empréstimos (Capital de giro) que o mercado disponibiliza a antecipação é bem mais atrativa, as taxas são bem menores.

Outro ponto importante é a possibilidade de pagamento de faturas/notas/compras que a sua empresa precise fazer, com a antecipação você poderá realizar esses pagamentos à vista e com certeza ter descontos com percentuais maiores do que a taxa de antecipação, ampliando assim o seu poder de negociação. vamos fazer uma simulação?”

Ponto de atenção: Sondar o cliente para entender se ele tem taxas melhores e onde.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Objeção: As taxas da concorrência são mais atrativas.

Argumentação: “Acho importante fazermos um comparativo com as taxas, mas aqui como costumamos fazer a antecipação das suas vendas que estão mais próximas do vencimento e aplicamos uma pró-rata desta taxa, normalmente na média a nossa taxa fica melhor, podemos fazer uma simulação para que você possa verificar”

Ponto de atenção: Sondar o cliente para entender quais taxas ele tem e onde, se o cliente conseguir mandar uma evidencia existe a possibilidade de negociação da taxa.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Objeção: Não preciso antecipar, meu fluxo de caixa está ok.

Argumentação: “Muito bom ter as finanças controladas mas a antecipação pode te ajudar em situações que nem sempre estão previstas, por isso que temos a antecipação pontual. Imagine um ajuste de folha devido a um imposto que teve a sua taxa reajustada, nem sempre essas situações estão provisionadas, e antecipar os seus recebíveis um dinheiro que é seu pode ser mais barato do que pegar um empréstimo, já pensou nisso?”

Ponto de atenção: Crie cenários e traga para sua argumentação as informações que você coletou na sua sondagem.

[Veja o material completo sobre o produto aqui.](#)

INÍCIO



OBJEÇÕES GERAIS

OBJEÇÕES GERAIS

Objeção: Não utiliza cartão de crédito, pois não há pontuações átomos.

Argumentação: “O senhor(a), conhece o Programa Mastercard Surpreenda? Este programa é como um clube de vantagens onde a cada compra você ganha 1 ponto (independentemente do valor) e vai acumulando para trocar em diversos benefícios, como:

1. Compre um, leve dois;
2. Pontos por desconto;
3. Pontos por produtos;
4. Cashback.

Além disso, o cartão C6 Business é isento de anuidade.”

OBJEÇÕES GERAIS

Objeção: O C6 reduziu meu limite do cartão de crédito.

Argumentação:

1 - “Tivemos uma mudança no nosso modelo de crédito. E, de fato este modelo privilegia os clientes que possuem uma grande movimentação financeira conosco. Desta forma, quanto mais você movimenta maior é sua chance do restabelecimento do seu limite.”

2 – “Entendo. Me coloco no seu lugar, pois como você também sou cliente. Esse é um processo natural, realizado periodicamente em todas as instituições financeiras. Mas não significa que você não terá seu limite restabelecido futuramente, inclusive estou aqui para acompanhá-lo! Vale ressaltar que prezamos muito pela saúde financeira do seu negócio. Conte conosco!”

OBJEÇÕES GERAIS

Objeção: O C6 pede muito o reconhecimento facial em várias transações que faço.

Argumentação: “Nós somos um banco digital que preza pela segurança financeira dos nossos clientes. É válido essa forma de autenticação devido ao avanço tecnológico que o banco busca diariamente, assim como os avanços de produtos e serviços que disponibilizamos em nossas plataformas.”

