

E-BOOK INTERATIVO • MÉTODO PRÁTICO DE VENDAS

VENDA MAIS E MELHOR

Da prospecção ao pós-venda: atenda, gere confiança,
negocie e fidelize clientes com método.

COMEÇAR A JORNADA →

Vender não é ter boa lábia. É saber ouvir, compreender e conduzir.



POR QUE APRENDER A VENDER?

Todo negócio precisa transformar valor em decisão. Saber vender aumenta sua capacidade de atravessar crises, gerar oportunidades e manter o trabalho em movimento.

Nenhum negócio prospera por muito tempo sem aprender a vender e entregar valor.

O SEGREDO NÃO É SEGREDO.

Não existe palavra mágica. Existe processo, preparo, comunicação, constância e respeito pela decisão do cliente.

1

PROCESSO

Saber qual é o próximo passo.

2

PRESENÇA

Ouvir antes de responder.

3

PRÁTICA

Melhorar a cada conversa.

O FIM DO VENDEDEDOR “BOM DE LÁBIA”

O VENDEDEDOR ANTIGO

Fala demais, interrompe, pressiona, promete e oferece desconto antes de compreender.

O PROFISSIONAL

Pergunta, escuta, investiga, demonstra valor e conduz com clareza.

A venda madura acontece quando o cliente se reconhece na solução — não quando se rende ao cansaço.

05

A JORNADA COMPLETA

O PASSO A PASSO DOS GRANDES

PROSPECÇÃO



ATENDIMENTO



APRESENTAÇÃO



NEGOCIAÇÃO



PÓS-VENDA

Uma etapa prepara a próxima. Pular o atendimento e correr para o preço enfraquece a venda.

PROSPECCÃO É GARIMPAR OPORTUNIDADES

Prospectar é buscar pessoas ou empresas que têm perfil, necessidade e possibilidade de comprar sua solução.

PERFIL

Quem realmente pode se beneficiar?

NECESSIDADE

Que problema existe agora?

PRÓXIMO PASSO

Qual conversa devo iniciar?

ONDE ESTÃO SEUS CLIENTES?

☐ Indicações☐ WhatsApp☐ Visitas e porta a porta☐ Site e marketplace☐ Carteira antiga☐ Mídias sociais☐ Televendas☐ Parcerias e eventos

As marcações ficam somente neste dispositivo e não são enviadas ao projeto.

ABRA A CONVERSA NÃO INVADA

Uma boa abordagem tem contexto, motivo e permissão.

Quem é o potencial cliente?

Ex.: uma pequena loja do meu bairro

Por que meu contato faz sentido?

Ex.: percebi que estão ampliando o atendimento

Qual pergunta abre a conversa?

Posso fazer uma pergunta rápida sobre...?

Preencha os campos para montar sua abordagem.

ATENDIMENTO COMEÇA NAS BOAS-VINDAS

O cliente começa a avaliar sua solução pela maneira como é recebido.

PRESENÇA

Pare, olhe e preste atenção.

AGILIDADE

Responda sem abandonar a qualidade.

RESPEITO

Adapte a conversa ao ritmo da pessoa.

A primeira impressão abre — ou fecha — a porta da confiança.

OUVIR PARA ENTENDER

Pergunte menos para preencher um roteiro e mais para compreender uma pessoa.

Situação: Como você resolve isso hoje?

Problema: O que mais incomoda nesse processo?

Implicação: O que acontece se nada mudar?

Valor: O que melhoraria se isso fosse resolvido?

11

ATENDIMENTO TAMBÉM É EXPERIÊNCIA

GERAR BONS SENTIMENTOS

O cliente pode esquecer detalhes da proposta, mas lembrará se foi ouvido, respeitado e tratado com verdade.

Segurança

Clareza

Respeito

Entusiasmo

Tranquilidade

Que sentimento você quer deixar depois do atendimento?

CONFIANÇA NÃO SE PEDE SE CONSTRÓI

CONHEÇA

Domine aquilo que oferece.

SEJA CLARO

Explique condições e limites.

CUMPRA

Faça o que prometeu.

SEJA HONESTO

Nem todo cliente precisa da mesma solução.

PITCH É UMA PONTE NÃO UM DISCURSO.

Apresente a solução conectando o que você oferece ao que o cliente acabou de dizer.

Eu ajudo...

Quem é o cliente?

Que enfrenta...

Qual problema?

A alcançar...

Qual resultado?

Por meio de...

Produto ou serviço

Eu ajudo **[cliente]**, que enfrenta **[problema]**, a alcançar **[resultado]** por meio de **[solução]**.

14

IMPRESSIONAR COM RELEVÂNCIA

CARACTERÍSTICA INFORMA BENEFÍCIO CONQUISTA

Característica

O que tem?

Benefício

O que facilita?

Resultado

O que muda?

Ex.: atendimento agendado → menos espera → mais tranquilidade no dia.

CRIE MOVIMENTO SEM PRESSIONAR

Pressão saudável é clareza sobre o próximo passo. Manipulação é urgência falsa, insistência e medo fabricado.

Confirme: “Essa solução atende ao que você me explicou?”

Esclareça: “O que ainda precisa ficar claro?”

Proponha: “Podemos avançar para esta opção?”

Respeite: “Se precisar analisar, combinamos quando retomar.”

NEGOCIAR É BUSCAR BOAS CONDIÇÕES PARA OS DOIS

Prepare a negociação antes de conversar.

Condição ideal

Preço, prazo e forma de pagamento

Limite saudável

Até onde posso ir sem prejudicar a entrega?

Alternativa

O que posso mudar em prazo, escopo ou condição?

Suas respostas permanecem somente neste navegador.

UMA JOGADA DE CADA VEZ

- 1 Reforce o valor e a necessidade identificada.
- 2 Esclareça se o problema é preço, condição ou insegurança.
- 3 Ajuste condição de pagamento ou prazo.
- 4 Adapte o escopo da entrega.
- 5 Avalie o desconto com limite e contrapartida.

DESCONTO NÃO É PRIMEIROS SOCORROS.

NÃO CONCEDA

Por nervosismo, silêncio do cliente, medo de perder ou falta de preparo.

CONSIDERE

Quando houver contrapartida: pagamento à vista, volume, prazo diferente ou escopo ajustado.

Toda concessão precisa ter motivo, limite e compromisso do outro lado.

XEQUE-MATE: FECHAR COM NATURALIDADE

O fechamento não derrota o cliente. Ele transforma clareza em um próximo passo bom para os dois lados.

“Essa opção faz sentido para você?”

“Prefere seguir pela solução completa ou pela alternativa mais simples?”

“O que impede nossa decisão hoje?”

“Posso preparar o pagamento e reservar o combinado?”

PÓS-VENDA É FIDELIZAR PARA MULTIPLICAR

3 dias

Agradeça e confirme se está tudo bem.

3 semanas

Pergunte sobre uso, resultado ou dificuldade.

3 meses

Retome, identifique novas necessidades e peça indicação se houver satisfação.

Avalie, resolva problemas, surpreenda com cuidado e mantenha-se presente sem perseguir.

21

TREINAMENTO COM JERÔNIMO BRANDÃO

VENDA MAIS. VENDA MELHOR.

Leve este método para sua equipe, empresa, associação ou grupo de empreendedores.

QUERO CONHECER O TREINAMENTO

BAIXAR E-BOOK EM PDF

RECOMEÇAR

Prospecte. Atenda. Impressiona. Negocie. Fidelize.

