Playbook de Vendas: checklist

Script definitivo para vendas de alto valor

Tudo o que um profissional precisa fazer para transformar uma reunião em contrato, na ordem em que precisa acontecer. Deixe ao lado e marque cada passo.

Diagnóstico

- [ ] Estude o lead: site, Instagram e qualificação
- [ ] Alinhe as pautas da reunião e assuma o controle da conversa
- [ ] Pergunte o que fez com que o assunto tenha se tornado relevante agora
- [ ] Entenda suas dificuldades e o que faz para resolvê-las atualmente
- [ ] Faça contas com o lead e entenda qual é o custo de oportunidade de continuar com o problema
- [ ] Entenda o que seria sucesso para o lead, recapitule objetivo e desafio e faça a transição para o pitch

Proposta

- [ ] Mostre situações similares de clientes que tiveram o resultado que o cliente busca
- [ ] Apresente como funciona a solução, cronograma e entregáveis
- [ ] Deixe claro o que você irá precisar do cliente
- [ ] Retome o cálculo do retorno do investimento e valide se o cliente acredita nele
- [ ] Apresente as opções de investimento e siga o checklist de fechamento na próxima seção
- [ ] Se não pagar na hora, deixe agendada a próxima data de contato
- [ ] Não fechou? Ofereça 2 datas para o retorno e agende na hora

Checklist de fechamento

- [ ] Pergunte: “Como você gostaria de seguir a partir daqui?”
- [ ] Contorne as objeções restantes antes de avançar
- [ ] Se estiver falando com o decisor, colete o pagamento durante a reunião
- [ ] Peça os dados para o contrato, combine a data de assinatura e pagamento
- [ ] Estabeleça o prazo de pagamento e a data de início do cliente
- [ ] Atualize o CRM e registre o resumo da reunião

Objeções

Objeções falsas

Vou pensar. “O que seria uma ou duas coisas que você precisaria considerar?” Encontre a objeção verdadeira.

Vou falar com alguém. “Se essa pessoa dissesse ‘eu confio em você’, você faria?” Ache a objeção real.

Objeções reais

Dinheiro. “Dinheiro de lado, você faria?” Se o lead não acredita no resultado, volte ao valor.

Logística. “Você estaria disposto a encontrar uma forma de pagamento que caiba no seu bolso?” Se sim, veja as opções.

Medo. “Se você tivesse 100% de certeza que daria certo, você faria?” Se sim, a objeção é medo, não dinheiro.