

# **Live #06 - Como negociar da forma certa com seus clientes**

Quem usa essa  
metodologia que eu vou  
passar:

Rd Station  
Rock Content  
Uber B2B  
Conversion  
Goomark

Vendas Simples X  
Vendas Complexas

## Vendas simples:

Varejo

Shopping

Arroz, Feijão

São todos parecidos

A gente toma a decisão  
principalmente por  
preço

Não exige um esforço  
grande venda

## Vendas Complexas:

Produtos/Serviços são  
complexos

Precisa agregar valor

durante a jornada de compra

Existem muitas opções diferentes

Grande poder de mudança

Decisões não são momentâneas

Um dos principais erros que eu vejo é as pessoas tentarem vender um serviço/produto complexo em poucas etapas

**A negociação é dividida em duas etapas:**

**Qualificação - Onde você se apresenta e entenda mais sobre seu prospect**

**Proposta - Onde você apresenta uma proposta personalizada para seu lead com base na reunião de qualificação**

**Framework da Reunião de Qualificação**

## Boas práticas:

Sempre camera ligada

Procure um ponto da rapport

Faca uma pesquisa previa antes no site, LinkedIn da empresa

-> Cronograma

-> Quem sou eu (Quem é a sua empresa)

-> Cases/premios/  
certificados

-> Foco atual

-> GPCT

**GOALS -> Metas**

Quais sao as suas metas  
de curto prazo?

Quais sao suas metas de  
medio prazo?

Quais sao suas metas  
comerciais?

**PLANS -> Planos**

Quais sao os planos que  
você tem pra chegar  
nessas metas?

O que voce está fazendo  
ai de diferente para  
chegar nesses

números?

CHALLENGES ->

Desafios

Quais são os desafios  
que você está  
encontrando para  
chegar nessas metas?

Você está conseguindo  
chegar nessas  
atualmente?

TIMES - Tempo

Qual sua expectativa de  
tempo para resolver  
esses problemas?

-> Próximos passos

## Framework da Reuniao de Proposta

- > Revisao
- > Analise do cenário do cliente
- > Analise dos concorrentes (Enfiando a faca no peito dele)
- > Comparação (Girar a faca no peito dele)
- > Projeto
- > Preço (Silencio de ouro)

(Se ele achar muito caro  
você errou na  
qualificação ou ele esta  
viajando na maionese)

- Próximos passos
- Convite na agenda do lead com o titulo:  
Retorno da proposta -  
Destruindo metas
- Follow up

5 Dicas de técnicas de  
negociações avançadas

- > Dar algo em troca de algo
- > Validade da proposta

- > Follow up na agenda
- > Faça o cliente entender que você quer fazer parte da empresa dele
- > O processo de negociação é seu, não do seu prospect