




DOMINANDO AS VENDAS


Fechamento e Contorno de Objeções

1. MINDSET DO FECHAMENTO



 **Fechar não é empurrar, é conduzir.**

Se você:

-  Fez boa abordagem
-  Sondou corretamente
-  Apresentou valor

 O fechamento é apenas o próximo passo lógico.

2. REGRA DE OURO

-  Quem não pede o fechamento, não vende
 -  Sempre conduza para a decisão
-

3. TIPOS DE FECHAMENTO EFICAZES

 **Fechamento Direto**

“Posso seguir com a contratação agora?”

 **Fechamento por Escolha**


“Prefere instalação pela manhã ou à tarde?”

 **Fechamento por Benefício**

“Quer começar a usar a internet estável já essa semana?”

 **Fechamento por Confirmação**

“Confirmo seus dados para garantir essa condição?”

 Use mais de um se necessário.

4. CONTORNO DE OBJEÇÕES – COMO FAZER CORRETAMENTE

Passo a passo:

- 1 Escute sem interromper
 - 2 Valide a objeção
 - 3 Traga o valor novamente
 - 4 Conduza para o fechamento
-

! 5. PRINCIPAIS OBJEÇÕES E COMO CONTORNAR

◆ “Vou pensar”

“Claro! O que ainda precisa ficar claro para você decidir hoje?”

✦ Descubra a verdadeira objeção.

◆ “Está caro”

“Entendo. Mas considerando a estabilidade, instalação e modem grátis e o suporte 24h, esse valor faz sentido para você?”

◆ “Vou comparar”

“Perfeito. Só reforçando: a Algar entrega fibra do poste ao modem, sem interferência elétrica, o que garante a velocidade real. Posso garantir essa condição pra você agora?”

◆ “Já tenho internet”

“Entendo. O que você mais gosta e o que mais te incomoda na atual?”

✦ Traga a dor novamente.

◆ “Não tenho tempo agora”

“Sem problema. Em 2 minutos consigo te explicar a solução ideal para você.”

6. CONTORNO PARA PLANO MÓVEL (COMPLEMENTO)

“Além da internet em casa, você fica conectado fora, sem depender de Wi-Fi, pagando menos no combo.”

7. URGÊNCIA SEM PRESSÃO

Urgência precisa ser verdadeira.

Exemplos:

- ✓ Agenda técnica
- ✓ Instalação rápida
- ✓ Condição vigente

“Consigo tentar instalação já no próximo dia útil se fecharmos agora.”

8. FECHAMENTO COM RESUMO (FECHA MAIS!)

“Você terá fibra 100%, velocidade estável, instalação e modem grátis, com suporte 24h. Vamos seguir?”

 Recapitular aumenta conversão.

CHECKLIST FINAL

- Pedi o fechamento?
 - Validei a objeção?
 - Reforcei valor?
 - Conduzi novamente?
-

RESULTADO FINAL

Dominando fechamento e objeções:

- Conversões aumentam
- Preço deixa de ser barreira
- Atendimento fica mais seguro
- Cliente compra com confiança