

COMO IDENTIFICAR CADA PERFIL DO CLIENTE E VENDER COM PERSUASÃO

1. POR QUE IDENTIFICAR O PERFIL DO CLIENTE?

- ✓ Aumenta conexão
- ✓ Reduz objeções
- ✓ Facilita o fechamento
- ✓ Evita desgaste

 **Cliente compra do jeito que gosta de ser atendido.**

2. COMO IDENTIFICAR O PERFIL EM ATÉ 2 MINUTOS

Observe:

- Como o cliente fala
 - O que ele valoriza
 - O tipo de pergunta que faz
 - O ritmo da conversa
-

3. OS 4 PRINCIPAIS PERFIS DE CLIENTE

PERFIL RACIONAL

 **Como identificar:**

- ✓ Faz perguntas técnicas
- ✓ Quer dados, comparações e lógica
- ✓ É mais sério e objetivo

 **O que ele valoriza:**

- Tecnologia
- Estabilidade
- Comparativos
- Garantias

Como vender:

“A Algar utiliza tecnologia GPON, com fibra do poste ao modem, garantindo velocidade real e menor latência.”

 Evite: exageros e emoção excessiva.

PERFIL IMPULSIVO

Como identificar:

- ✓ Decide rápido
- ✓ Fala de forma direta
- ✓ Quer praticidade

O que ele valoriza:

- Rapidez
- Facilidade
- Benefício imediato

Como vender:

“Você contrata agora e já pode ter instalação até o próximo dia útil.”

 Use urgência e objetividade.

PERFIL AMIGÁVEL

Como identificar:

- ✓ Gosta de conversar
- ✓ Valoriza relacionamento
- ✓ Demonstra empatia

O que ele valoriza:

- Atendimento humano
- Confiança
- Indicação

Como vender:

“Quero te indicar a melhor opção para sua rotina, pensando no que vai facilitar seu dia.”

✚ Crie vínculo antes de fechar.

🟡 PERFIL CAUTELOSO

✚ Como identificar:

- ✓ Medo de errar
- ✓ Pede tempo para pensar
- ✓ Questiona riscos

🎯 O que ele valoriza:

- Segurança
- Garantias
- Reputação da empresa

👤 Como vender:

“A Algar tem mais de 90 anos, suporte 24h e instalação feita por técnicos especializados.”

✚ Reforce confiança e reduza risco.

🔄 4. COMO USAR A PERSUASÃO CORRETAMENTE

Persuasão não é manipulação. É **ajudar o cliente a decidir com segurança.**

Gatilhos que funcionam:

- ✓ Prova (qualidade, tecnologia)
 - ✓ Segurança (marca, suporte)
 - ✓ Autoridade (experiência da empresa)
 - ✓ Benefício claro
 - ✓ Urgência verdadeira
-

🧠 5. FRASES PERSUASIVAS POR PERFIL

🟦 Racional:

“Essa tecnologia garante menor latência e maior estabilidade.”

● Impulsivo:

“Consigo resolver isso agora para você.”

● Amigável:

“Quero te ajudar a escolher a melhor opção.”

● Cauteloso:

“Você terá suporte sempre que precisar.”

🚩 6. FECHAMENTO ADEQUADO A CADA PERFIL

- ✓ Racional → Fechamento lógico
 - ✓ Impulsivo → Fechamento rápido
 - ✓ Amigável → Fechamento com empatia
 - ✓ Cauteloso → Fechamento seguro
-

🎯 RESULTADO FINAL

Identificando o perfil:

- Comunicação flui
- Cliente se sente entendido
- Objeções diminuem
- Conversão aumenta