

TRAVIS SAGO BRASIL

35 scripts de vendas prontos

Por situação. Cada um com quando usar, o que dizer, por que funciona e onde ele quebra.

1. Scripts de WhatsApp	6 scripts
2. Scripts de prospecção	6 scripts
3. Scripts de atendimento	5 scripts
4. Roteiros de telefone	5 scripts
5. Roteiros de telemarketing	4 scripts
6. Planilha e scripts de follow-up	5 scripts
7. Scripts de fechamento e objeção	4 scripts

Os scripts saíram do método do livro [*Faça-os Implorar Para Comprar De Você*](#), de Travis Sago. O livro é sobre o que acontece antes da conversa: fazer a pessoa chegar já querendo comprar.

Conhecer o livro →

Pode imprimir, copiar e passar pro seu time.

Sumário

Scripts de WhatsApp	3
1. Primeiro contato com quem pediu informação	3
2. Quem respondeu seu status ou story	3
3. Quando sumiu depois do orçamento	4
4. Quando ela pede desconto	4
5. Quando ela diz "vou pensar"	5
6. Quando o áudio dela veio nervoso	5
Scripts de prospecção	6
1. Contato frio, com um motivo real	6
2. A ponte por indicação	6
3. O cliente antigo que sumiu	7
4. Quem entrou na sua lista e nunca falou nada	7
5. O comentário que virou conversa	7
6. Quando você não tem caso nenhum ainda	8
Scripts de atendimento	9
1. A abertura padrão	9
2. Quando ela abre com o preço	9
3. Quando ela já veio comparando	9
4. Quando ela pergunta se funciona pro caso dela	10
5. Quando o atendimento não é você	10
Roteiros de telefone	12
1. Os primeiros quinze segundos	12
2. Quando cai na secretária ou no filtro	12
3. Quando ela diz "manda por e-mail"	13
4. Ligação de retomada	13
5. Quando ela está no meio da rua	13
Roteiros de telemarketing	14
1. Abertura de lista fria	14
2. Quando ela diz "não tenho interesse"	14
3. Passagem de bastão	15
4. Agendamento com âncora de tempo	15
Planilha e scripts de follow-up	16
1. O primeiro, 48 horas depois	16
2. O segundo, uma semana depois	16
3. O terceiro, o de encerramento	16
4. Reativação seis meses depois	17
5. Follow-up depois do "não"	17
Scripts de fechamento e objeção	18
1. O fechamento sem pergunta de fechamento	18
2. "Preciso falar com meu sócio"	18
3. "Está caro"	19
4. "Já tentei isso antes e não funcionou"	19

Scripts de WhatsApp

Use quando a conversa acontece por mensagem.

1. Primeiro contato com quem pediu informação

Quando usar: A pessoa mandou "oi, queria saber mais" e parou. Você ainda não sabe nada dela.

O que dizer:

Oi, [nome]! Aqui é o [seu nome].
Já te adianto o valor: [preço ou faixa].
E aí, o que te fez procurar isso agora?

Por que funciona: Você tira o preço do caminho logo de cara, e ela não fica esperando o número pra decidir se continua. Com o valor na mesa, a pergunta não soa como enrolação. E a resposta dela te dá o que está doendo, com as palavras dela.

Onde quebra: Se ela responder só "ok, vou ver". O preço chegou sozinho, e ela está comparando o seu número com zero, não com o que o problema custa pra ela. Na hora, você não conserta isso. O que resolve é ela já ter sentido, antes, o custo de continuar como está.

2. Quem respondeu seu status ou story

Quando usar: Ela reagiu a um conteúdo seu. Interesse morno, zero compromisso.

O que dizer:

Opa, [nome]! Vi que você respondeu meu story sobre [assunto]. O que tá rolando aí?
(Espere a resposta. Depois:)
E isso pesa muito pra você?
(Se pesar:)
Quanto isso tá te custando hoje?

Por que funciona: Você não vendeu nada e vai um degrau por vez. Primeiro ela conta o que está acontecendo, com as palavras dela. Depois diz se pesa. Só então vem a pergunta do custo, e aí ela já está falando de uma coisa concreta.

Onde quebra: Se ela disser "nada, é só curiosidade mesmo". E vai acontecer bastante. Curiosidade não vira urgência na marra. Quem tenta, empurra.

3. Quando sumiu depois do orçamento

Quando usar: Você mandou o valor. Ela leu. Silêncio. São três mensagens curtas, com uns dois dias entre uma e outra.

O que dizer:

[nome], tô com a impressão de que você desistiu de [o resultado que ela queria]. É isso?

(Sem resposta:)

Pegou no valor?

(Sem resposta de novo:)

[nome], posso encerrar por aqui?

Por que funciona: Cada mensagem é uma linha e se responde com uma palavra. Quem sumiu depois do orçamento raramente volta sozinho, mas responde uma pergunta curta. E a última devolve a decisão pra ela, que é quando muita gente volta com "não, espera".

Onde quebra: Se você colar um parágrafo depois de cada pergunta. A força está em ser curta. Explicando, vira cobrança de novo.

4. Quando ela pede desconto

Quando usar: "Consegue fazer por menos?"

O que dizer:

Me fala antes: tirando o valor, tem mais alguma coisa te segurando?

(Se ela disser que é só o valor:)

Então dá pra resolver. Posso dividir em [número] vezes, ou tirar [entrega C] e o valor cai pra [novo valor]. Como fica melhor pra você?

Por que funciona: Você descobre se o problema é mesmo o preço antes de mexer nele. Se for, a escolha fica com ela, e o valor só desce junto com o que você entrega. O preço não vira chute.

Onde quebra: Se ela disser que tem outra coisa segurando e você mexer no preço assim mesmo. O desconto não resolve o que estava travando e ainda ensina que o primeiro número era negociável.

5. Quando ela diz "vou pensar"

Quando usar: O clássico. Conversa boa, e termina em nada.

O que dizer:

Tranquilo, pensa sim. Só me tira uma dúvida: tô sentindo que pegou no valor. É isso ou é outra coisa?

(Se o problema for a hora, e não o valor:)

Então fica assim: agora não é a hora. Quando for, é só me chamar.

Por que funciona: Afirmar dá resposta melhor do que perguntar. Se você errou, ela corrige na hora, sem precisar formular nada. E se não é a hora, você sai com classe, que é o que faz ela voltar depois.

Onde quebra: Se ela responder "não é a hora mesmo, me procura em março" e você tentar virar isso. É o momento exato em que vendedor bom vira vendedor chato.

6. Quando o áudio dela veio nervoso

Quando usar: A pessoa mandou um áudio longo, desabafando, meio irritada com a situação dela.

O que dizer:

Ouvi tudo, [nome]. Pesado isso que você tá passando.

Quando você fala [palavra que ela usou no áudio], o que acontece na prática?

Por que funciona: Você reconhece o que ela está sentindo sem bajular, e pergunta antes de diagnosticar. A pergunta usa a palavra dela e pede o concreto. O diagnóstico vem depois que ela contar.

Onde quebra: Se você já tiver a resposta pronta antes de ela terminar. Aí a pergunta vira enfeite, e ela percebe.

Dois dos seis quebram quando a pessoa chega na conversa sem ter decidido nada. O que faz ela chegar decidida acontece antes de ela te chamar. Isso está no livro.

travissago.com.br/pdf-livro

Scripts de prospecção

Use quando é você quem puxa o primeiro contato.

1. Contato frio, com um motivo real

Quando usar: Você não conhece a pessoa e não tem nenhuma ponte. Mande por e-mail ou pelo direct da rede onde você a viu, não pelo WhatsApp.

O que dizer:

Oi, [nome], pergunta rápida: [pergunta sobre o resultado que ela quer, com as palavras do mercado dela. Ex.: "tá precisando de mais pedido de delivery?"]

(Se ela responder que sim:)

Quanto a mais, mais ou menos? [na unidade do resultado: pedidos, clientes, horas]

(Depois da resposta:)

Eu faço isso pra [tipo de negócio]: [resultado em uma frase]. Quer que eu te mostre como ficaria aí?

Por que funciona: A primeira mensagem não fala de você nem do seu produto. Só pergunta se ela quer um resultado, nas palavras do mercado dela, e dá pra responder com uma palavra. A oferta aparece depois que ela contou quanto quer, e aparece sem esconder.

Onde quebra: Se a pergunta for genérica, tipo "você quer vender mais?". Pergunta que serve pra qualquer um ninguém responde. Ela tem que falar de uma coisa que a pessoa vê no dia a dia.

2. A ponte por indicação

Quando usar: Alguém falou o nome dela pra você. O melhor caminho é quem indicou apresentar vocês.

O que dizer:

(Pra quem indicou:)

[fulano], você me apresenta pra [nome]? É só uma linha: "[nome], esse é o [seu nome], que eu te falei." Pode ser?

(Depois da apresentação, pra ela:)

Oi, [nome]! O [fulano] me contou de [situação específica que ele comentou]. Isso ainda tá pegando aí?

Por que funciona: Indicação vale quando quem indica põe o nome dele na frente. Aí você chega como conhecido. E a primeira coisa que você fala é da situação dela, numa pergunta que se responde com uma palavra. Nada de reunião logo de cara.

Onde quebra: Se a pessoa nunca falou com o fulano sobre isso. Aí o nome dele só te constrange.

3. O cliente antigo que sumiu

Quando usar: Trabalhou com a pessoa, o projeto acabou, faz meses.

O que dizer:

[nome], lembrei de você hoje.

Quando a gente trabalhou junto, [coisa concreta que aconteceu]. Aquilo continuou funcionando depois que eu saí?

Por que funciona: Os dois caminhos levam a uma conversa. Se deu certo, ela conta e se sente bem. Se não deu, você já é a pessoa que conhece o caso dela por dentro.

Onde quebra: Se o projeto terminou mal. Entrega ruim não se apaga com mensagem.

4. Quem entrou na sua lista e nunca falou nada

Quando usar: Baixou algo, seguiu, entrou no grupo. E ficou calado.

O que dizer:

[nome], você entrou aqui [há quanto tempo] e a gente nunca conversou.

Vou chutar: você entrou por causa de [o motivo mais provável]. Acertei?

Por que funciona: O chute cria uma abertura barata de responder. Se você errou, ela te corrige, e a conversa já começou.

Onde quebra: Se você chutar longe demais. Fica com cara de disparo em massa.

5. O comentário que virou conversa

Quando usar: A pessoa comentou num post seu, ou num post de terceiro, algo revelador.

O que dizer:

Vi seu comentário lá no [lugar] sobre [assunto] e fiquei pensando nele.

Você falou [cite a frase dela]. Isso normalmente vem junto com [consequência]. Acontece aí também?

Por que funciona: Citar a pessoa de volta prova que você leu. E a consequência que você aponta costuma ser o que já dói, só que ela ainda não tinha ligado uma coisa à outra.

Onde quebra: Se você citar errado ou fora de contexto. Aí você provou o contrário do que queria.

6. Quando você não tem caso nenhum ainda

Quando usar: Começando, sem portfólio, sem prova.

O que dizer:

[nome], [pergunta sobre o problema dela, nas palavras dela. Ex.: "você tá conseguindo responder todo mundo que te chama no direct?"]

(Se ela disser que não, ou que não sabe:)

Faço [entrega específica e pequena] de graça, pra você ver como fica. Só te peço uma coisa em troca: me dizer na cara se prestou ou não. Topa?

Por que funciona: Você abre pelo problema dela, e a sua falta de portfólio nem aparece. A amostra de graça é o que faz a prova existir. E o que você pede em troca é opinião, que custa pouco pra quem dá.

Onde quebra: Se você nunca passar a cobrar. Amostra grátis serve pra começar. Quem não transforma essas primeiras entregas em prova e depois em preço fica de graça pra sempre.

Em três dos seis, o que falta é uma coisa verdadeira sobre a pessoa que você teria que saber antes de mandar. Essa lição de casa tem método, e ele está no livro.

travissago.com.br/pdf-livro

Scripts de atendimento

Use quando a pessoa chegou até você.

1. A abertura padrão

Quando usar: Contato novo que chega com um "oi" ou "queria saber mais", sem pergunta nenhuma. Se ela já perguntou alguma coisa, responda primeiro. Se foi o preço, vá pro script 2.

O que dizer:

Oi, [nome], que bom que você chamou.

Pra eu te ajudar direito: você já sabe o que quer, ou ainda tá vendo qual é o caminho?

Por que funciona: A pergunta separa logo quem está pronto de quem está pesquisando. São duas conversas diferentes, e tratar as duas igual é o erro mais caro do atendimento.

Onde quebra: Quem está pesquisando quase sempre responde "já sei o que quero", porque ninguém gosta de parecer perdido. Você vai precisar ouvir o que vem depois, não a resposta.

2. Quando ela abre com o preço

Quando usar: "Quanto custa?" como primeira mensagem.

O que dizer:

Oi, [nome]! Fica entre [faixa de baixo] e [faixa de cima], depende de [coisa 1] e [coisa 2].

E o que te fez procurar isso agora?

Por que funciona: Você responde de verdade, o que já te separa da maioria, e a faixa filtra sozinha. Preço dito sem pedir desculpa vale mais que o número em si. E a pergunta de depois é sobre o momento dela: a resposta te diz o que importa pra ela.

Onde quebra: Se você não tiver uma faixa honesta. Inventar faixa pra "prender" a pessoa até a conversa esquentar é o tipo de coisa que volta como desconfiança na hora de fechar.

3. Quando ela já veio comparando

Quando usar: "Estou vendo com mais dois fornecedores".

O que dizer:

Faz bem, eu faria igual.

Me conta: como você tá resolvendo isso hoje, enquanto escolhe?

Por que funciona: Você não atacou ninguém e ficou do lado dela. E a pergunta leva a comparação pro que interessa: o jeito que ela resolve hoje. É com isso que você compete de verdade.

Onde quebra: Se a resposta mostrar que o jeito de hoje já serve pra ela. Aí não tem venda, e dizer isso com honestidade é o que faz ela lembrar de você depois.

4. Quando ela pergunta se funciona pro caso dela

Quando usar: "Mas o meu é diferente".

O que dizer:

Pode ser que seja mesmo. O que tem de diferente no seu?

Se for algo que eu não resolvo, eu te falo agora, antes de você descobrir daqui a dois meses.

Por que funciona: Você topou a possibilidade de não servir. Isso é raríssimo e desarma na hora. E a pergunta faz ela descrever o caso dela, que é a informação que você precisava.

Onde quebra: Quando realmente não serve e você tenta fazer caber. A conta chega.

5. Quando o atendimento não é você

Quando usar: Você tem alguém atendendo, ou vai ter.

O que dizer:

Oi, [nome]! Aqui é [nome de quem atende], do time do [seu nome].

O que te trouxe até a gente?

(Espere a resposta. Depois:)

E pra quando você precisa disso resolvido?

Por que funciona: A triagem valoriza o seu tempo sem soar arrogante, e a pergunta do prazo é a que mais separa, na prática, quem vai comprar de quem está namorando a ideia.

Onde quebra: Se a pessoa que atende não souber o que fazer com as respostas. Roteiro na mão de quem não entende o negócio vira formulário, e ninguém gosta de preencher formulário pra comprar.

Dois dos cinco quebram em coisas que se decidem antes de ela chamar: se o seu preço tem uma faixa honesta e pra quem você serve. O livro é sobre esse antes.

travissago.com.br/pdf-livro

FAÇA-OS IMPLORAR PARA COMPRAR DE VOCÊ

Pausa rápida.

Você está na metade dos scripts. Todos eles funcionam melhor quando a pessoa já chega na conversa querendo resolver. Como fazer ela chegar assim é o assunto do livro do Travis.

Alguns capítulos:

- Como atrair uma multidão faminta e criar uma fila pela sua oferta.
- Como falar o preço logo no começo, e nunca mais ouvir "não posso pagar" ou "é muito caro".
- Como atrair mais visitantes e leads do que você vai precisar na vida.

[Conhecer o livro →](#)

Ou siga: os scripts continuam na próxima página.

Roteiros de telefone

Use quando a conversa é por voz, uma a uma.

1. Os primeiros quinze segundos

Quando usar: Toda ligação. Isso aqui decide o resto.

O que dizer:

[nome]? Aqui é o [seu nome], da [empresa]. Te peguei numa hora ruim?

(Se ela disser que sim: marque outro horário e desligue. De verdade. Se disser que não:)

Pergunta rápida, então: [pergunta sobre o resultado que ela quer, com as palavras dela. Ex.: "sua agenda tá cheia pra semana que vem?"]

Por que funciona: "Te peguei numa hora ruim?" é mais fácil de responder do que "você tem um minuto", porque dá pra pessoa a saída. E quem tem saída fácil normalmente não usa. Depois, a primeira coisa que você fala é sobre ela.

Onde quebra: Se você não desligar quando ela disser que sim. Você provou que a pergunta era só educação, e o resto da ligação já nasceu morto.

2. Quando cai na secretária ou no filtro

Quando usar: Alguém atende antes da pessoa que você quer.

O que dizer:

Oi, bom dia. Eu preciso falar com o [nome] sobre [assunto específico, não "uma proposta"]. Ele tá aí?

(Se não estiver:)

Qual o melhor horário pra eu ligar de novo? Não precisa ele me retornar.

Por que funciona: Assunto específico passa, "proposta comercial" não passa. E dizer que você liga de novo tira o peso do outro lado ter que fazer algo.

Onde quebra: Se o assunto específico for inventado. Filtro bom pergunta.

3. Quando ela diz "manda por e-mail"

Quando usar: A fuga mais comum do telefone.

O que dizer:

Mando, claro. Só te adianto pra quem é: [quem você atende, com o problema que ela reconheceria]. É o seu caso?

Por que funciona: Você concorda, e antes de desligar ela mesma se coloca dentro ou fora. Se estiver dentro, ela fica esperando o seu e-mail.

Onde quebra: Se ela disser que não é o caso e você insistir. Agradeça e desligue. Insistir no telefone nesse ponto custa a próxima ligação.

4. Ligação de retomada

Quando usar: Conversaram, ficou de responder, sumiu.

O que dizer:

[nome], é o [seu nome].

Fiquei com uma dúvida da nossa conversa: quando você falou [algo que ela disse], era [interpretação A] ou [interpretação B]?

(Se ela tinha dito que ia fechar e sumiu, a pergunta é outra: "Mudou de ideia?")

Por que funciona: A pergunta é sobre algo que ela mesma falou, o que é quase impossível de ignorar.

Onde quebra: Se a dúvida for fabricada. Dá pra ouvir na voz.

5. Quando ela está no meio da rua

Quando usar: Atendeu, mas está claramente ocupada.

O que dizer:

Opa, tá no meio de alguma coisa, né? Faz assim: te mando uma pergunta no WhatsApp e você responde quando der. Pode ser?

Por que funciona: Você respeitou o momento dela, e pouca gente faz isso. Ela lembra.

Onde quebra: Na hora de cumprir. Se você ligar de novo em vez de mandar a mensagem, você desmentiu a única coisa que tinha te diferenciado.

Dois dos cinco quebram quando o motivo da ligação é inventado. Um motivo verdadeiro se constrói antes da ligação, e é disso que o livro trata.

travissago.com.br/pdf-livro

Roteiros de telemarketing

Use quando uma equipe liga em volume.

1. Abertura de lista fria

Quando usar: Primeira ligação pra quem nunca ouviu falar de você. Confira a base antes: lista precisa ter origem legítima e caminho de descadastro.

O que dizer:

[nome]? Boa tarde, aqui é [seu nome], da [empresa].

Pergunta rápida: você [sintoma que o seu público reconhece. Ex.: "já contratou alguém pra cuidar do seu Instagram e não deu certo"]?

(Se ela disser que sim:)

Então a ligação é rápida. [motivo em uma frase]. Te interessa, ou prefere que eu tire seu número da lista?

Por que funciona: A pergunta do sintoma faz a própria pessoa confirmar que é o público. E "prefere que eu tire seu número da lista?" é a saída que ninguém espera ouvir, o que faz muita gente ficar.

Onde quebra: Quando o sintoma é genérico. "Você quer vender mais?" todo mundo responde que sim e ninguém fica na linha. O sintoma precisa ser uma coisa que só o seu público reconhece.

2. Quando ela diz "não tenho interesse"

Quando usar: A objeção reflexo, que vem antes de a pessoa ouvir qualquer coisa.

O que dizer:

Imaginei mesmo. Ninguém tem interesse em ligação, né?

Deixa eu só confirmar que eu não te liguei à toa: hoje você [situação específica]?

Por que funciona: Concordar tira o combustível da objeção. Ela estava pronta pra briga e você não brigou.

Onde quebra: Se a pessoa repetir o não. Na segunda vez é não. Insistir é o que dá má fama ao canal inteiro e queima a marca junto.

3. Passagem de bastão

Quando usar: Quem liga não é quem fecha.

O que dizer:

Fechado, [nome]. Agora é o seguinte: quem cuida dessa parte é o [nome de quem fecha].

Ele vai te ligar [dia e horário específicos]. Vai chegar sabendo o que a gente conversou, você não vai precisar repetir nada. Combinado?

Por que funciona: "Você não vai precisar repetir nada" resolve o maior medo de quem já foi transferido mil vezes.

Onde quebra: Se ela tiver que repetir tudo assim mesmo. Aí você queimou a confiança na porta de entrada do seu melhor vendedor.

4. Agendamento com âncora de tempo

Quando usar: Ela topou conversar e você precisa que ela apareça.

O que dizer:

Então tá marcado: [dia], às [hora], quinze minutos. Me faz um favor? Se não der, me avisa antes.

(Depois do sim:)

E se na metade você vir que não é pra você, é só falar que a gente encerra ali.

Por que funciona: O compromisso é pequeno e tem porta de saída explícita, então fica fácil dizer sim. E o "me faz um favor?" vira um combinado entre vocês dois: quem topou avisar costuma aparecer.

Onde quebra: Quando a reunião passa de quinze minutos. Aí você virou mais um.

Nos quatro, o roteiro carrega sozinho um peso que não era pra ser dele. Quando existe alguma coisa antes da ligação, ele vira só a confirmação. Esse antes está no livro.

travissago.com.br/pdf-livro

Planilha e scripts de follow-up

Use quando a conversa aconteceu e parou.

1. O primeiro, 48 horas depois

Quando usar: Dois dias depois da conversa, antes de a memória esfriar dos dois lados.

O que dizer:

[nome], fiquei pensando na nossa conversa.

Você falou [ponto que ela levantou]. Fui olhar um caso parecido aqui e [o que você descobriu].
Achei que valia te contar.

Por que funciona: Traz coisa nova e mostra que ela ficou na sua cabeça, o que é raro.

Onde quebra: Se você não tiver nada novo de verdade pra levar. Inventar valor é pior que silêncio.

2. O segundo, uma semana depois

Quando usar: O primeiro follow-up não teve resposta e você não quer virar cobrador.

O que dizer:

[nome], a gente terminou? 🤔

Por que funciona: É uma linha, com humor, e se responde com uma palavra. O humor tira o peso da pergunta, e fica fácil responder. E dá permissão pro não sem você precisar dizer isso.

Onde quebra: Se você não aceitar o "terminou, sim" quando ele vier.

3. O terceiro, o de encerramento

Quando usar: Duas tentativas sem retorno.

O que dizer:

[nome], posso encerrar por aqui?

Por que funciona: Quem decide é ela. Muita gente responde justamente aqui, às vezes com "não, espera, eu quero".

Onde quebra: Se ela disser que pode encerrar e você não encerrar. Agradeça e pare: "Obrigado por me avisar. Se mudar, é só chamar."

4. Reativação seis meses depois

Quando usar: Meio ano depois de uma conversa que não deu em nada.

O que dizer:

[nome], faz uns seis meses que a gente conversou sobre [assunto].

Você chegou a resolver aquilo?

Por que funciona: Seis meses é tempo suficiente pro problema ter voltado ou ter piorado. E é uma pergunta de sim ou não, que se responde sem esforço.

Onde quebra: Se ela resolveu com outro. Aí a conversa acabou, e tudo bem. Registre o motivo.

5. Follow-up depois do "não"

Quando usar: Ela disse não com clareza.

O que dizer:

Entendi, [nome], obrigado por falar direto.

Só me diz, numa frase: onde foi que eu errei?

Por que funciona: O pedido é pequeno e põe a culpa em você, então fica fácil responder. E a pessoa que acabou de dizer não costuma querer compensar de alguma forma. A resposta vale mais que a venda perdida.

Onde quebra: Se você pedir a resposta e não fizer nada com ela. Aí virou pesquisa de satisfação, e a pessoa sente.

O primeiro quebra quando você não tem nada novo pra levar, e isso acontece quando não sobrou nada da conversa. Ter o que levar começa antes: saber o que incomoda a pessoa. O livro é sobre esse antes.

travissago.com.br/pdf-livro

Scripts de fechamento e objeção

Use quando falta dizer o próximo passo, ou apareceu o "está caro".

1. O fechamento sem pergunta de fechamento

Quando usar: A conversa foi boa, a dor está clara, e agora alguém precisa dizer o próximo passo.

O que dizer:

Pelo que você me contou, faz sentido começar por [a parte menor e mais urgente]. Fica [valor], e eu consigo começar [prazo real].

Como você quer fazer?

(Se ela disser que quer:)

Antes de eu te mandar o link: tá fechado mesmo, 100%? Se ficou alguma dúvida, prefiro que você me pergunte agora.

Por que funciona: Não tem "e aí, vamos fechar?". Você propõe um passo menor, com o valor na mesa, e a decisão fica com ela. E a checagem antes do link faz a dúvida aparecer antes do pagamento.

Onde quebra: Se você não tiver entendido a dor direito lá atrás. Aí a "parte menor e mais urgente" vai ser a errada, e ela vai sentir.

2. "Preciso falar com meu sócio"

Quando usar: A decisão passa por alguém que não está na conversa.

O que dizer:

Claro, conversa com ele.

Só me fala uma coisa: o que você acha que ele vai perguntar primeiro?

(Ouça, agradeça e não rebata. Depois:)

Quando vocês decidirem, é só me chamar.

Por que funciona: Você não tenta passar por cima do sócio. A pergunta te mostra a objeção de verdade, sem briga, e ela vai pra conversa em casa sem pressão nenhuma sua.

Onde quebra: Se o sócio não existir. Às vezes "meu sócio" é o nome educado do "não".

3. "Está caro"

Quando usar: Ela reagiu ao valor. Antes de responder, você precisa saber caro em relação a quê.

O que dizer:

Caro comparado com o quê?

(Ouça. Depois:)

Esquece o valor um minuto. O que fez você querer resolver isso, lá no começo?

Por que funciona: "Está caro" só faz sentido do lado de alguma coisa. A primeira pergunta mostra qual é. A segunda traz de volta o motivo dela, e aí o preço volta a ser comparado com o problema.

Onde quebra: Se a resposta for dinheiro em caixa. Aí é fato, e frase nenhuma cria dinheiro.

4. "Já tentei isso antes e não funcionou"

Quando usar: Ela já comprou algo parecido e se deu mal. É ceticismo com cicatriz.

O que dizer:

Normal ficar com o pé atrás depois disso. O que você tentou?

(Espere a resposta. Depois:)

E por que você acha que não deu certo?

Por que funciona: Em vez de defender o seu método, você pergunta o diagnóstico dela, e a resposta te diz se o problema foi o que ela comprou ou outra coisa.

Onde quebra: Se ela culpar tudo e todos. Aí o próximo também vai "não funcionar", e o melhor é não vender.

O fechamento erra quando você não entendeu a dor direito lá atrás. Entender o que incomoda a pessoa antes da conversa é o assunto do livro.

travissago.com.br/pdf-livro

O que vem antes da conversa

Isso que acontece antes da conversa é o assunto inteiro do livro **Faça-os Implorar Para Comprar De Você**, com o método do Travis Sago. É sobre fazer a pessoa chegar na conversa já querendo comprar, sem você precisar convencer.

Se não gostar, é só pedir o reembolso e ficar com o livro.



Conhecer o livro

travissago.com.br/pdf-livro



Prefere conversar antes?

A Ana, assistente virtual do time do Travis,
responde por mensagem.

travissago.com.br/pdf-conversa