

08

VERIFICAÇÕES ANTES DE INSISTIR

em quem nunca diz sim nem não

Um checklist para usar durante a call, três perguntas que testam a oportunidade e como convidar quem decide.



ANTES DE MARCAR A PRÓXIMA

O pipeline não morre de não. Morre de talvez.

Um não chega rápido e libera a agenda. O talvez ocupa o mês inteiro, aparece no relatório como oportunidade e sai de lá como perda no fim do trimestre.

01

PROBLEMA ANTIGO NÃO É PRIORIDADE

Incomodar há dois anos e nunca ter sido tratado é sinal de que ninguém vai tratar agora. Descobrir quando começou a incomodar separa dor de paisagem.

02

SE ELE NÃO SABE O CUSTO, NÃO CONSEGUE DEFENDER

Seu contato vai precisar justificar a compra para outra pessoa quando você não estiver na sala. Sem número, ele não tem o que dizer.

03

CONVIDE O DECISOR COMO ALIADO

Perguntar "quem decide" soa como dúvida sobre a autoridade do contato. Perguntar quem mais costuma opinar convida sem constranger.

REGRA DE OURO

Uma oportunidade que não passa no checklist não vira boa porque você gostou da conversa. Marque a próxima call só quando algo mudou de fato.

O checklist de uma página

- 01 O problema incomoda o contato há tempo suficiente para ser prioridade.
- 02 O custo do problema está claro para quem responde.
- 03 O contato já tentou algo para resolver a situação.
- 04 O decisor final foi identificado ou pelo menos mencionado.
- 05 O decisor participa ou pode ser convidado para a próxima reunião.
- 06 O contato entende o impacto do problema no negócio.
- 07 Há urgência para encontrar uma solução.
- 08 O contato tem autonomia para avançar ou sabe quem tem.

As 3 perguntas que qualificam

01

“Isso começou a te incomodar quando?”

Abre para entender se o problema é prioridade ou só paisagem.

02

“Se continuar assim até dezembro, quanto isso vai custar para vocês?”

Revela se o contato sabe justificar a compra para outras pessoas.

03

“O que vocês já tentaram para resolver isso?”

Mostra se há urgência real ou só conversa.

Como trazer o decisor sem ofender o contato

01

“Além de você, quem mais costuma opinar numa decisão dessas?”

Abre a conversa para identificar o decisor sem constranger.

02

“Seria interessante colocar todo mundo na mesma reunião para alinharmos tudo?”

Mostra que você quer ajudar, não passar por cima do contato.

03

“Assim a gente evita ruído e acelera a decisão.”

Explica o benefício de juntar as pessoas certas.

04

Se o contato resistir, diga: “Entendo que você quer cuidar do processo. Só quero garantir que ninguém fique sem a informação certa para decidir.”

Mantém o contato como aliado, não como obstáculo.

O QUE FAZER COM ISSO AMANHÃ

Não qualifique tudo. Qualifique o que você ia insistir mesmo assim.

Antes da próxima call, revise o checklist e prepare as três perguntas. Use o roteiro para identificar o decisor logo na primeira conversa e combine a próxima reunião com ele presente.

CHECKLIST DE 30 SEGUNDOS

- O problema virou prioridade, ou é paisagem antiga?
- O contato sabe dizer quanto custa não resolver?
- Alguém já tentou algo, ou só reclamaram?
- Eu sei quem mais opina nessa decisão?
- Existe próximo passo com data, ou só boa vontade?

O talvez ocupa o mês inteiro.

Este checklist separa o não do talvez. Quem faz a mesma leitura em todas as calls é um método escrito. A ScaleBook escreve o de quem já vende bem na sua empresa, treina o time contra ele e corrige o que ainda escapa na call real.

scalebooklab.com