

Fechamento Consultivo

Roteiro de discovery e estrutura de proposta prontos pra sua próxima call.

1

Discovery Call

Perguntas abertas que revelam a real dor do cliente, antes de qualquer apresentação de produto.

BANCO DE PERGUNTAS DE DISCOVERY

O que te fez procurar uma solução pra isso agora, e não há 6 meses?

Como vocês resolvem isso hoje, e o que não está funcionando?

Se nada mudar, o que isso custa pra empresa nos próximos meses?

Além de você, quem mais é afetado por essa decisão?

Fechamento Consultivo

2

Construção da Proposta

A proposta certa emerge do que o cliente revelou na discovery — não de um template genérico.

Elemento da proposta	Como você vai personalizar
Dor específica identificada	
Solução conectada à dor (não ao produto)	
Valor/resultado esperado, com número se possível	
Prova social relevante pro perfil do cliente	

Fechamento Consultivo

3

Tratamento de Objeção na Reta Final

Objeção real vs. objeção de cortesia — a diferença está em ouvir antes de rebater.

Objeção comum	Sua resposta consultiva
"Está caro"	
"Preciso pensar"	
"Vou falar com meu sócio/chefe"	
"Não é prioridade agora"	