

Checklist de Pré-Qualificação e Blindagem de Negociação.

Objetivo

- Identificar se o cliente vale a pena
- Evitar negociações fracas ou desgastantes
- Aumentar taxa de fechamento e margem

1. PRÉ-QUALIFICAÇÃO (ANTES DE NEGOCIAR)

Critérios essenciais

Marque ou **X**:

Necessidade real (Dor)

- O cliente tem um problema claro?
- Ele reconhece a urgência?
- Existe impacto financeiro/emocional?

☞ Se não há dor clara → risco alto de não fechar

Capacidade de investimento

- Já investiu em algo similar?
- Tem orçamento definido ou estimado?
- Demonstra conforto ao falar de dinheiro?

Sem orçamento → use âncora invertida

Poder de decisão

- Você está falando com o decisor?
- Existe mais alguém envolvido?
- O processo de decisão está claro?

Se não for decisor → traga quem decide

Timing (momento)

- Existe prazo para decisão?
- Há urgência real ou é "curiosidade"?
- Há um evento que pressiona a decisão?

Sem timing → negociação tende a trava

Aderência (fit)

- Seu produto resolve o problema dele?
- Expectativas estão alinhadas?
- Perfil combina com sua solução?

Sem fit → não negocie, desqualifique

2. BLINDAGEM (PROTEGER SUA NEGOCIAÇÃO)

Sinais de alerta

- Cliente só fala de preço
- Compara com concorrente o tempo todo
- Evita responder perguntas
- Quer proposta sem contexto
- Pressiona por desconto cedo

☞ Se marcar vários → risco de negociação ruim

Estratégias de blindagem

Controle de valor

- Apresente valor antes de preço
- Mostre impacto e resultado
- Evite enviar proposta "seca"

Controle por perguntas

- Você conduz a conversa com perguntas?
- Evita responder preço direto no início?
- Explora contexto antes de propor solução?

Posicionamento

- Você se posiciona como especialista?
- Evita parecer "necessitado" pela venda?
- Mantém postura firme (sem ceder rápido)?

Gestão de objeções

- Identifica a objeção real (não superficial)?
- Responde com valor, não desconto?
- Confirma entendimento após responder?

3. CRITÉRIOS DE DESCARTE (SAIBA DIZER NÃO)

Recuse ou pause se:

- Cliente quer o "mais barato" a qualquer custo
- Não respeita seu processo
- Não tem clareza do que quer
- Não tem capacidade de pagar
- Gera desgaste excessivo

Negócio ruim custa mais do que não fechar

4. CHECKLIST DE PRONTIDÃO PARA FECHAMENTO

Antes de avançar, confirme:

- Problema está claro e validado
- Valor percebido está alto
- Cliente confia em você
- Orçamento está dentro do esperado

- Decisor está envolvido

Se tudo → avance para fechamento

Resumo prático

Não qualificado = não negocie

Sem valor percebido = preço vira problema

Sem controle = cliente domina a negociação

Pergunta-chave (atalho poderoso)

“Pelo que conversamos, faz sentido resolver isso agora ou estamos só explorando possibilidades?”

Essa pergunta separa:

- Curiosos
- Indecisos
- Compradores reais