

**Tabela de concessões programadas**

**Princípio-chave**

**Nunca conceda algo sem receber algo em troca.**

**Matriz de Concessões**

Nível	Tipo de concessão	Quando usar	O que conceder	O que exigir em troca	Objetivo estratégico
<b>1 (leve)</b>	Ajuste pequeno	Início da negociação	Pequeno bônus, ajuste de prazo	Engajamento (ex: próxima reunião)	Criar avanço sem perder valor
<b>2 (moderado)</b>	Flexibilidade	Cliente interessado	Condição de pagamento, brinde	Compromisso (ex: sinal, decisão parcial)	Aumentar envolvimento
<b>3 (tático)</b>	Valor agregado	Cliente hesitante	Upgrade, suporte extra	Fechamento rápido	Destravar decisão
<b>4 (alto)</b>	Concessão relevante	Negociação travada	Desconto controlado	Fechamento imediato	Converter venda
<b>5 (limite)</b>	Última concessão	Último recurso	Melhor condição possível	Decisão na hora	Encerrar negociação

**Regras de Ouro que vale um GRANDE NEGÓCIO**

- Concessões devem ser **progressivas (nunca grandes no início)**
- Sempre parecer que cada concessão tem **custo real**
- Quanto mais você concede, mais deve **pedir em troca**
- Evite dar a “melhor condição” rápido demais

**Matriz de Trocas Inteligentes**

<b>Você concede</b>	<b>Você exige</b>
Desconto	Fechamento imediato
Prazo maior	Pedido maior
Bônus/extra	Indicação ou contrato mais longo
Condição especial	Pagamento antecipado
Urgência na entrega	Decisão rápida

### **Escada de Concessões (exemplo prático)**

1. "Posso incluir um suporte inicial sem custo..."
2. "Consigo flexibilizar o pagamento..."
3. "Posso incluir um bônus adicional..."
4. "Consigo ajustar o valor se fecharmos hoje..."
5. "Essa é minha melhor condição — conseguimos avançar?"

Isso cria percepção de limite e valor.

### **Erros comuns**

- Dar desconto sem negociação
- Ceder por pressão emocional
- Não pedir nada em troca
- Começar já na melhor oferta
- Não ter limite definido

### **Frases de blindagem**

- "Posso avaliar isso se conseguirmos avançar hoje."
- "Consigo flexibilizar dentro de um cenário de fechamento."
- "Essa condição está atrelada a..."
- "Vamos construir isso juntos — faz sentido?"

### **Exemplo aplicado**

Cliente: “Consegue melhorar o preço?”

Você:

“Consgo sim avaliar uma condição melhor — se conseguirmos avançar hoje, posso incluir um bônus e ajustar o valor. Isso funciona para você?”

Você:

- Não negou
- Não cedeu de graça
- Criou troca
- Manteve controle

### **Técnica avançada: “Concessão com dor”**

Sempre demonstre que está cedendo com esforço:

“Isso foge um pouco do padrão, mas posso abrir essa exceção...”

Isso aumenta percepção de valor.

### **Resumo estratégico**

- Concessão sem troca = perda
- Concessão planejada = estratégia
- Controle da negociação = controle das concessões