

Matriz de Persuasão estruturada para negociação e fechamento de negócios.

Objetivo

Conduzir o cliente da atenção até o fechamento usando estímulos certos no momento certo.

Estrutura da Matriz

Fase	Objetivo	Gatilhos de persuasão	Como aplicar	Sinais de avanço
1. Conexão	Criar confiança	Similaridade, empatia, espelhamento	Ajuste tom de voz, ritmo e linguagem	Cliente relaxa, se abre mais
2. Diagnóstico	Entender dores	Curiosidade, escuta ativa	Perguntas abertas e profundas	Cliente fala mais do que você
3. Amplificação da dor	Tornar problema relevante	Urgência, consequência	"O que acontece se isso continuar?"	Cliente reconhece impacto
4. Autoridade	Gerar credibilidade	Prova, expertise	Cases, números, experiência	Cliente começa a confiar
5. Construção de valor	Mostrar solução	Benefício, transformação	Foque no resultado, não no produto	Cliente imagina uso
6. Prova social	Reduzir risco	Validação externa	Depoimentos, clientes similares	Cliente baixa resistência
7. Escassez/urgência	Acelerar decisão	Perda, oportunidade	Limite real de tempo/vagas	Cliente demonstra pressa
8. Fechamento	Concluir negócio	Compromisso, clareza	Pergunta direta + opção simples	Cliente decide

Matriz de Gatilhos por Perfil

Perfil	Gatilhos mais eficazes	Abordagem
Dominante	Resultado, poder, eficiência	"Você ganha X mais rápido"
Influente	Emoção, status, reconhecimento	"Isso vai destacar você"
Estável	Segurança, suporte, confiança	"Você terá acompanhamento total"
Analítico	Lógica, dados, previsibilidade	"Aqui estão os números e provas"

Matriz de Perguntas Persuasivas

Momento	Pergunta estratégica	Objetivo
Início	"O que te trouxe até aqui?"	Abrir diálogo
Diagnóstico	"Qual o maior desafio hoje?"	Identificar dor
Amplificação	"Quanto isso está te custando?"	Gerar urgência
Valor	"Se isso fosse resolvido, o que mudaria?"	Criar desejo
Fechamento	"Faz sentido avançarmos?"	Conduzir decisão

Matriz de Objeções (Respostas Inteligentes)

Objeção	Significado real	Resposta estratégica
"Está caro"	Falta de valor percebido	Reforce benefícios e ROI
"Vou pensar"	Insegurança	Reduza risco e simplifique
"Não é o momento"	Baixa urgência	Mostre custo da inação
"Preciso falar com alguém"	Falta de autonomia/confiança	Inclua decisor ou reforce segurança

Fluxo Simplificado da Persuasão

1. **Conectar** (rapport)
2. **Entender** (diagnóstico)
3. **Intensificar** (dor)
4. **Provar** (autoridade + social)
5. **Mostrar valor** (transformação)
6. **Criar urgência**
7. **Fechar com clareza**

Técnica Avançada: Persuasão em Camadas

Use 3 níveis ao mesmo tempo:

- **Racional** → dados, lógica
- **Emocional** → desejo, medo, status
- **Social** → validação de outros

Quanto mais camadas alinhadas, maior a conversão.

Exemplo prático

Cliente: "Não sei se vale a pena."

Você:

"Entendo. Hoje, esse problema está te custando tempo e oportunidades (dor). Clientes parecidos com você conseguiram aumentar resultados em até 30% (prova). Se você resolver isso agora, já começa a ver impacto nas próximas semanas (valor + urgência). Faz sentido avançarmos?"

Regras de ouro que vale um GRANDE NEGÓCIO

- Quem pergunta mais, conduz a negociação
- Valor percebido > preço real
- Emoção decide, lógica justifica
- Clareza vende, confusão trava