

MÉTODO

# NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

**DOMINE A ARTE DA VENDA**  
HUMANIZADA E **AUMENTE SEU**  
**FATURAMENTO** NOS PRÓXIMOS 30  
DIAS!

# SUMÁRIO

QUEM É ANA FERRAZ

O QUE É A MÉTODO NEGOCIAÇÃO  
AVANÇADA

OS 10 PASSOS DA NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

PASSO 1 – ABORDAGEM

PASSO 2 – SONDAGEM

PASSO 3 – EXTRAÇÃO DA NECESSIDADE

PASSO 4 – CERTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE

PASSO 5 – MOTIVO DA COMPRA

PASSO 6 – SOLUÇÃO

PASSO 7 – NEGOCIAÇÃO REAL

PASSO 8 – OBJEÇÃO REAL DA COMPRA

PASSO 9 – FECHAMENTO DA VENDA

PASSO 10 – PÓS VENDA

ana ferraz



# QUEM É ANA FERRAZ



**Ana Ferraz** é uma **empresária e empreendedora de sucesso, mãe dedicada de Isabela e Nathália, e uma mulher de fé, cristã convicta.** Com uma carreira marcada por sua visão estratégica, ela alcançou um valuation superior a 100 milhões. Conselheira do renomado Pablo Marçal, Ana é também uma atleta disciplinada e **a mente por trás do método Negociação Avançada**, que tem transformado vidas e negócios.



# O QUE É O MÉTODO

## NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

O Método Negociação Avançada, criado por Ana Ferraz, é uma poderosa ferramenta estratégica desenvolvida para transformar a maneira como se negocia no mundo dos negócios.

Mais do que técnicas, o método é uma jornada de autoconhecimento e aprimoramento das habilidades interpessoais, que capacita indivíduos a fecharem acordos de alto impacto, com segurança e clareza.

Baseado em princípios éticos e sustentáveis, o método ensina a conduzir negociações de forma que todos os envolvidos saiam beneficiados, fortalecendo relações e gerando valor contínuo.

Ana Ferraz, com sua vasta experiência e insights únicos, guia seus alunos a desbloquearem seu potencial máximo, construindo uma base sólida para o sucesso em qualquer ambiente de negociação.

ana ferraz



# PASSO 1

## ABORDAGEM

# MÉTODO

## NEGOCIAÇÃO

### AVANÇADA

A **abordagem nas vendas** é o primeiro contato direto que o vendedor tem com o potencial cliente. Esse momento é crucial, pois é quando o vendedor inicia a comunicação, cria uma conexão e estabelece o tom da interação. A abordagem pode ser feita de várias maneiras, como uma ligação telefônica, uma mensagem de e-mail, uma visita pessoal ou até mesmo uma mensagem em redes sociais.

O principal objetivo da abordagem é atrair a atenção do cliente, despertar interesse e criar uma base de confiança para que a conversa sobre o produto ou serviço possa evoluir de maneira fluida. Uma abordagem eficaz envolve preparação, personalização, empatia e a capacidade de entender as necessidades do cliente desde o início, o que facilita a condução da negociação para um fechamento bem-sucedido.

## CÓGIDO IMPORTANTE

**Personalização:** A abordagem deve ser personalizada para cada cliente. Use informações específicas para mostrar que você entende o contexto e as dores dele, tornando a conversa mais relevante e engajadora.

ana ferraz



## PASSO 2

### SONDAGEM

## MÉTODO

# NEGOCIAÇÃO

### AVANÇADA

A **sondagem em vendas** é o processo de coletar informações detalhadas sobre as necessidades, desejos, dores e expectativas do cliente durante uma conversa de vendas. O objetivo da sondagem é entender profundamente o que o cliente realmente precisa, para que o vendedor possa oferecer a solução mais adequada.

### CÓDIGO IMPORTANTE

- **Necessidades:** Quais problemas o cliente está tentando resolver? Quais são as prioridades dele?
- **Expectativas:** O que o cliente espera do produto ou serviço? Quais resultados ele deseja alcançar?
- **Orçamento:** Qual é o orçamento disponível para a solução? Quais são as limitações financeiras?
- **Tomada de Decisão:** Quem são os tomadores de decisão? Qual o processo de decisão dentro da empresa ou do cliente?
- **Concorrência:** O cliente está considerando outras opções? Quais são elas e como se comparam à sua oferta?
- **Timing:** Qual é o prazo do cliente para tomar uma decisão? Quando ele pretende implementar a solução?

ana ferraz



## **PASSO 3** **EXTRAÇÃO DA** **NECESSIDADE**

## **MÉTODO** **NOGOCIAÇÃO** **AVANÇADA**

Esse é o passo da ESCUTA ATIVA, durante a extração da necessidade, ouça mais do que fala. Entender o que o cliente diz ajuda a identificar oportunidades e a oferecer soluções que realmente atendam às suas necessidades.

### **CÓGIDO IMPORTANTE**

Aprenda a fazer perguntas, sendo cada vez mais específico nas perguntas para extrair mais informações importantes.

#### **Exemplo de boas perguntas a fazer:**

- Posso te fazer algumas perguntas para melhor te atender?
- O que é mais importante para você nesse projeto?
- O que não pode faltar nesse projeto?
- O que você espera de mim?
- Para quando você precisa disso?

*ana ferraz*



## PASSO 3

### CERTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE

## MÉTODO NOGOCIAÇÃO AVANÇADA

Esse princípio reflete a importância de validar as informações coletadas durante a sondagem, garantindo que você e o cliente estão alinhados antes de seguir para a apresentação da solução. Esse processo é fundamental para construir confiança e evitar mal-entendidos.

### CÓGIDO IMPORTANTE

- **Técnica de Recapitulação:** Após coletar as informações durante a sondagem, recapitule as principais necessidades e expectativas do cliente em suas próprias palavras. Isso ajuda a garantir que você entendeu corretamente e dá ao cliente a oportunidade de corrigir ou acrescentar algo.
- **Pergunta de Validação:** Pergunte diretamente: "É isso mesmo que você está buscando?" ou "Essas são as suas prioridades no momento?" Essa abordagem demonstra que você está focado em atender exatamente o que o cliente precisa.

ana ferraz



## PASSO 4

### CERTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE

## MÉTODO NOGOCIAÇÃO AVANÇADA

Esse princípio reflete a importância de validar as informações coletadas durante a sondagem, garantindo que você e o cliente estão alinhados antes de seguir para a apresentação da solução. Esse processo é fundamental para construir confiança e evitar mal-entendidos.

### CÓGIDO IMPORTANTE

- **Técnica de Recapitulação:** Após coletar as informações durante a sondagem, recapitule as principais necessidades e expectativas do cliente em suas próprias palavras. Isso ajuda a garantir que você entendeu corretamente e dá ao cliente a oportunidade de corrigir ou acrescentar algo.
- **Pergunta de Validação:** Pergunte diretamente: "É isso mesmo que você está buscando?" ou "Essas são as suas prioridades no momento?" Essa abordagem demonstra que você está focado em atender exatamente o que o cliente precisa.

ana ferraz



## PASSO 5

### MOTIVO DA COMPRA

## MÉTODO

### NEGOCIAÇÃO

### AVANÇADA

Entender os motivos da compra de um cliente é uma das tarefas mais complexas e importantes em vendas. Muitas vezes, o próprio cliente não consegue articular claramente o que o leva a comprar um produto ou serviço. Cabe ao vendedor habilidoso investigar, interpretar e agir de maneira estratégica para atender a essas necessidades latentes.

### CÓDIGO IMPORTANTE

- ***Investigação Profunda:***
- **Perguntas Abertas:** Use perguntas abertas para explorar o que está por trás do interesse do cliente, como "O que o levou a considerar este produto?" ou "Quais resultados você espera alcançar?"
- **Identificação de Motivações Emocionais:** Muitas decisões de compra são movidas por fatores emocionais. Descubra se o cliente busca segurança, status, conforto ou outro valor emocional, e use essa informação para guiar sua abordagem.

ana ferraz



# PASSO 6

## SOLUÇÃO

# MÉTODO

## NEGOCIAÇÃO

### AVANÇADA

Apresentar uma solução ao cliente é um momento decisivo no processo de vendas. Esse é o ponto onde todo o trabalho de investigação, sondagem e construção de relacionamento converge para uma proposta clara e irresistível. Como um **negociador avançado**, seu foco deve estar em uma comunicação autêntica, personalizada e centrada nas necessidades do cliente.

## CÓGIDO IMPORTANTE

Frase mágica que vai apresentar a solução ao cliente: "Baseado no que você me disse, eu tenho exatamente o que você precisa"

**Estrutura Clara:** Organize a apresentação de forma lógica e sequencial, começando pela identificação do problema, seguido da solução e, finalmente, dos benefícios. Isso ajuda a manter o foco e facilita a compreensão.

ana ferraz



# PASSO 7

## NEGOCIAÇÃO

# MÉTODO

## NEGOCIAÇÃO

### AVANÇADA

A etapa de negociação em vendas é o momento em que o vendedor e o cliente discutem e ajustam os termos da oferta para chegar a um acordo mutuamente benéfico. Essa fase exige habilidades de comunicação, empatia, flexibilidade e, principalmente, a capacidade de criar valor para ambas as partes.

## CÓDIGO IMPORTANTE

- **Estabelecimento de Relacionamento:** Inicie a negociação com um tom positivo, reforçando o relacionamento construído até o momento. A confiança e a boa vontade são fundamentais para uma negociação bem-sucedida.
- **Apresentação da Proposta:** Apresente ou revise a proposta inicial, destacando os benefícios chave e como eles atendem às necessidades do cliente. Seja claro e objetivo para evitar mal-entendidos.

Aqui você lembra ao cliente que foi ele mesmo quem levantou as necessidades.

ana ferraz



# PASSO 8

## OBJEÇÃO REAL DA COMPRA

# MÉTODO NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

Contornar uma objeção real da compra é uma habilidade crucial em vendas, que envolve compreender profundamente as preocupações do cliente e responder de maneira que resolva essas dúvidas e mantenha o processo de venda em andamento.

## CÓDIGO IMPORTANTE

Entenda a ***Natureza da Objeção***

- **Identifique o Tipo de Objeção:** Objeções podem ser sobre preço, valor, necessidade, urgência, ou outros fatores. Entender o tipo ajuda a abordar a questão de forma mais direcionada.
- **Explore a Raiz da Objeção:** Pergunte mais sobre a objeção para identificar a causa subjacente. Por exemplo, se o preço é uma preocupação, é importante saber se é uma questão de orçamento ou se o valor percebido não está alinhado com o preço.

ana ferraz



# PASSO 9

## FECHAMENTO DA VENDA

# MÉTODO NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

No fechamento de uma venda, o mais importante é garantir que todas as condições e termos estejam claros e aceitos por ambas as partes, além de consolidar o compromisso do cliente com a compra.

## CÓDIGO IMPORTANTE

### Compromisso e Confirmação da Compra

- **Solicitação de Compromisso:** Direcione a conversa para a conclusão da venda. Pergunte diretamente se o cliente está pronto para avançar, como "Podemos prosseguir com a finalização do pedido?" ou "Você está pronto para assinar o contrato?"
- **Uso de Técnicas de Fechamento:** Utilize técnicas de fechamento adequadas, como o fechamento assumido ("Quando você gostaria de começar a usar o produto?") ou o fechamento alternativo ("Você prefere o pacote básico ou o premium?").

ana ferraz



# PASSO 9

## PÓS VENDA

# MÉTODO NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

A chave mais importante de um pós-venda é a manutenção de um relacionamento contínuo e de alta qualidade com o cliente. Isso envolve assegurar que o cliente esteja satisfeito com o produto ou serviço e fornecer suporte contínuo para garantir uma experiência positiva.

Um cliente só é cliente seu se volta a comprar!

## CÓGIDO IMPORTANTE

**Verificação de Satisfação:** Entre em contato com o cliente após a venda para garantir que ele esteja satisfeito com o produto ou serviço. Pergunte sobre sua experiência e se há algo mais que você possa fazer para ajudar.

**Disponibilidade:** Esteja disponível para resolver problemas, responder perguntas e fornecer suporte adicional quando necessário.

ana ferraz



# PASSO 9

## PÓS VENDA

# MÉTODO NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

A chave mais importante de um pós-venda é a manutenção de um relacionamento contínuo e de alta qualidade com o cliente. Isso envolve assegurar que o cliente esteja satisfeito com o produto ou serviço e fornecer suporte contínuo para garantir uma experiência positiva.

Um cliente só é cliente seu se volta a comprar!

## CÓGIDO IMPORTANTE

**Verificação de Satisfação:** Entre em contato com o cliente após a venda para garantir que ele esteja satisfeito com o produto ou serviço. Pergunte sobre sua experiência e se há algo mais que você possa fazer para ajudar.

**Disponibilidade:** Esteja disponível para resolver problemas, responder perguntas e fornecer suporte adicional quando necessário.

ana ferraz



# MÉTODO NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

Parabéns por ter chegado até aqui! Ao longo deste e-book, exploramos os passos fundamentais para dominar a arte da Negociação Avançada. Agora, você tem em mãos um conjunto poderoso de estratégias e técnicas que pode transformar sua abordagem de vendas e levar suas negociações a um nível superior.

A **Negociação Avançada** é mais do que apenas um conjunto de táticas; é um método estratégico que, quando aplicado corretamente, pode resultar em mudanças significativas e rápidas em seus resultados de vendas. Ao aplicar os princípios e técnicas que discutimos, você não só estará melhor preparado para enfrentar qualquer desafio de negociação, mas também estará no caminho certo para alcançar resultados concretos em um prazo surpreendentemente curto.

Se você ***ainda tem dificuldades específicas*** que não foram abordadas neste material, ou ***deseja aprimorar suas técnicas***, se inscreva para uma consultoria de 30 minutos comigo e o meu time para mapearmos juntos as dificuldades e entregarmos a solução!

[clique aqui e se inscreva](#)

ana ferraz



# MÉTODO NOGOCIAÇÃO AVANÇADA

***Vamos em frente e faça acontecer!***

Seu sucesso na negociação é apenas uma aplicação de estratégia e esforço de distância. Com dedicação e aplicação das técnicas aqui descritas, você está pronto para alcançar novos patamares em suas vendas e fechar negócios com confiança e eficácia.

Obrigada por acompanhar este e-book e desejo a você muito sucesso em suas futuras negociações!

**SE INSCREVA  
PARA CONSULTORIA**



**ana ferraz**

