

GPT EXPRESS

Closes

BRUNO PICININI

Capítulos

0:00:01 Introdução sobre Fechamento de Vendas

0:01:12 Prompts para Fechamento de Vendas

0:04:23 Cuidados ao usar técnicas de vendas e conclusão.

Resumo

Nesta parte da aula, o orador discute técnicas de fechamento de vendas ou "closes". Ele enfatiza a importância de entender as necessidades do cliente e saber quando pressionar para a venda e quando recuar. O orador oferece sugestões sobre como pedir uma decisão sem ser agressivo, recomendando que os vendedores se coloquem no lugar do cliente e usem uma linguagem conversacional. Ele adverte contra a manipulação e enfatiza a importância de estabelecer confiança com o cliente a longo prazo.

O orador discute técnicas para alcançar nossos sonhos e estabelecer metas. Ele sugere fazer perguntas para visualizar como queremos nossa vida daqui um ano, com o objetivo de ajudar as pessoas a escolher produtos que possam beneficiá-las a longo prazo, em vez de apenas ganhar uma comissão. Ele adverte contra o uso manipulativo das técnicas de venda e enfatiza a importância de colocar produtos bons nas mãos das pessoas que realmente vão se beneficiar com eles. O orador encoraja a criação de confiança com os clientes para incentivá-los a voltar e comprar mais.

TRANSCRIÇÃO

Introdução Sobre Fechamento De Vendas

[0:01] Fechamento de venda ou closes, chegando no final de todo o processo, onde nós descobrimos o cliente, chamamos a atenção, fizemos criativos e anúncios, chega um momento que a pessoa pode estar meio em cima do muro, se ela vai fechar ou não, e isso, claro, vai depender muito do tipo de venda, do valor, se é uma venda mais complexa ou não, que naturalmente precisa de mais tempo, e aí vai muito, não só um pouco, mas muito do feeling e de quanto a pessoa entende de vendas, pra não ser um vendedor chato, ficar forçando, incomodando, saber quando que vale a pena, assim, botar, entre aspas, uma pressão, ou quando vale a pena recuar, ou quanto vale... às vezes vale a pena fazer o caminho contrário, e de repente não é pra ti mesmo.

Não, é melhor não, acho que não tem mais. E deixar que a pessoa corra atrás e não só nós corremos atrás dela.

[0:47] Então tem muitas coisas que vêm com a experiência, mas outra vez eu quero te ajudar adiantando um pouco com esse prompt aqui, que vai dar sugestões de maneiras para pedir uma tomada de decisão.

Para não ficar só naquele vamos ver, vamos ver, vamos ver, ou como responder quando a pessoa pedir, ah, mas tem cor vermelha, que muita gente não sabe, mas a maneira certa de responder isso é um close, que a gente chama, ou fechamento de vendas.

Prompts Para Fechamento De Vendas

[1:13] Se a pessoa pergunta, tem na cor vermelha?

Às vezes ela faz só pergunta para desenhar o assunto, tu devolve com outra pergunta.

Se tiver, a gente fecha hoje, ou se tiver, tu tem alguma outra pergunta, porque senão ela só fica enrolando. Ah, tem cor vermelha. Ah, tá, mas tem sem não sei o quê, e tem com não sei o quê, e pode ser tal dia, tu pode parcelar.

Então, tu quer sempre cobrar uma assim. Não, se a gente resolver isso, a gente vai fechar, porque se tu vai dizer que não, eu nem vou atrás disso pra ti.

[1:37] Então esse é um processo de vendas que, de novo, quem tem já mais experiências de vendas, vai saber do que eu tô falando, senão é um processo que a gente adquire quanto mais a gente crescer.

Então, esse é o prompt aqui, excelente, eu tô ainda no mesmo chat, que a gente já falou aqui de closes, criativos e tantas outras coisas.

Aqui, agora eu tô no final e eu vou dar esse prompt, olha, ele é até bem grandinho também, que eu vou explicar o que é closes.

Vou falar, eu quero closes e fechamento, close é a palavra em inglês que a gente usa, tá?

Fechamentos de vendas pra alguém que tá quase comprando, mas por algum motivo ainda não decidiu.

Eu quero as que mais se encaixam com o perfil da Maria, que a gente vem usando aqui.

E aqui alguns exemplos de closes modernos, porque tem alguns meio antigos que eu acho eles meio agressivos demais. Não faz o meu estilo, depende do tipo de transação, depende do tipo de cliente, depende até do perfil do vendedor em si.

Imagine o futuro, faça o exercício mental, não vou ler eles aqui, mas depois, como todos os outros aulas que eu já falei, recomendo que tu pegue e leia esse prompt com calma, que tu vai aprender bastante sobre tudo isso.

Daqui a um mês da decisão informada e tantos outros.

[2:42] Não quero closes agressivas ou anticadas, dou mais algumas instruções para fazer o que a gente chama de CTA, ou é Call to Action, ou chamada para ação, do tipo babababá, então clique no botão, feche agora, nos chame.

Assim, terminar com o próximo passo para que fique claro o que a pessoa tem que fazer.

Exemplo, aí eu dou alguns exemplos, lembre-se, eu quero uma linguagem assim, conversacional, tranquila, como uma amiga falando com outra, nesse caso, dependendo do teu produto, tu pode adaptar, coloque-se no lugar deles e diga genuinamente como você se sentiria e o que gostaria de fazer, tudo pra vir do tom certo.

Porque tem algo que, assim, pra tu entender, em termos de vendas, tem um termo que eles usam que é o bapfo da comissão.

O que é isso? Porque quando a gente sente que uma pessoa, ela tá nos falando algo, ela tá nos explicando alguma coisa com o objetivo para que a gente compre, se a gente souber ou suspeitar que ela tem algo a ganhar da nossa compra, nós automaticamente não vamos conseguir deixar de pensar que ela só está falando isso porque ela quer ganhar uma comissão.

E eu perco a confiança nela.

[3:56] Eu não sei se tudo o que ela está me falando que o produto é mil e uma maravilhas, se que é verdade ou se ela está me enrolando para conseguir se vender e se livrar logo de mim para ganhar uma comissão.

Então muito cuidado para não exagerar, porque se notar isso, a pessoa perde a confiança em ti e talvez tu prejudique as vendas.

Então cuidado com isso. É por isso que eu embuti isso aqui no Prompt pra melhorar isso.

Aí ele dá as respostas.

Cuidados Ao Usar Técnicas De Vendas E Conclusão

[4:23] Entendido? Aqui vão algumas sugestões. O que você faria para realizar seus sonhos?

Você não está sozinha? conhece daqui um mês, o melhor pra você, daqui um ano, como é que pode ser tua vida daqui um ano? Vai continuar a mesma coisa de sempre?

Tu já vai vivendo assim há anos, e tantas outras. Depois dá uma lida aqui, vai ter as referências, é só pra tu entender a ideia principal de que essas aqui são algumas das perguntas pra quando tipo eu fico naquele momento meio sem resposta, meio pô, tenho dúvida, tu puxa um meio que tá, vamos pensar dessa maneira, olha só, se imagina daqui um ano.

Daqui um ano, tu fazendo as mesmas coisas de hoje, blá blá blá blá blá blá, e, Essa é uma maneira, usando esse prompt, de como explicar e tentar convencer ela, se tu realmente acredita que aquele produto é o que pode ajudar ela, de como ela tomar a melhor decisão, não pra ti, pra tu ganhar tua comissão, mas em prol dela, o que é melhor para ela.

Porque se isso for de vier de um lugar realmente genuíno, que tu realmente se preocupa com, o melhor dela, ela vai sentir isso e vai confiar mais na tua palavra.

E aí quando tu falar que, olha, pode ir, que eu te garanto que isso aqui vai ser o melhor pra ti, ela vai tender a confiar mais.

Isso não é, e se eu estou falando de assim?

[5:31] Um processo, tá? Não só vendas transnacionais, de trocar alguns trocados e tal, tchau, nunca mais vi a pessoa, mas realmente construir amizades que elas podem comprar não só uma vez, porque o verdadeiro dinheiro não tá só vendendo uma vez, mas múltiplas vezes.

Aí se ela ganhar, se tu ganhar a confiança dela, na próxima vez que ela tiver algo parecido, ela vai voltar pra ti.

Ou além disso, ela vai indicar amigas, falar, pode ir com ela, eu tô falando amigas, Pelo exemplo aqui, pode ir lá com ela porque nela tu pode confiar, ela vai te dizer a verdade, ela não vai tentar te enganar, ela vai cuidar bem de ti, e é isso que a gente quer.

[6:05] Então, sim, nós estamos vendo técnicas de vendas, mas cuidado para não abusar porque as pessoas não são idiotas, e elas vão conseguir entender quando tu tá tentando manipular elas, não para o bem delas, porque até tem uma discussão assim, o que é persuasão e o que é manipulação, porque ambos estão de certa maneira manipulando, aí eu posso Pode dizer que não, mas se é pelo bem dela é persuasão, se é pelo mal dela é manipulação, mas quem define bem é o mal.

Não vou entrar nesse assunto filosófico, mas contanto que tu atue, use tudo isso aqui que eu passei da maneira que realmente tu queira colocar bons produtos na mão das pessoas que devem e vão se beneficiar desses produtos, ótimo.

Isso no longo prazo é o que mais vai te pagar, é o que mais vai dar dividendos.

Fechado?