

COLEÇÃO

VENDA SEM CULPA, NEM DESCULPA

EBOOK 5

FECHAMENTO DE VENDAS

Como transformar
interesse em decisão



IDENTIFIQUE
O MOMENTO



ELIMINE
DÚVIDAS



TRANSMITA
CONFIANÇA



CONDUZA
COM CLAREZA



TRANSFORME
EM DECISÃO

Autor:

MARCELO DE FAZZIO

INTRODUÇÃO

Você pode ter as melhores técnicas, o melhor produto e o melhor preço.

Mas se não souber fechar, **não realiza a venda.**

Fechamento não é pressão. É condução.

O cliente precisa de direção.

A decisão realmente acontece sozinho.



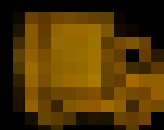
DICA 1

RECONHEÇA O MOMENTO DA COMPRA

Quando o cliente começa
a perguntar sobre:



prazo



entrega



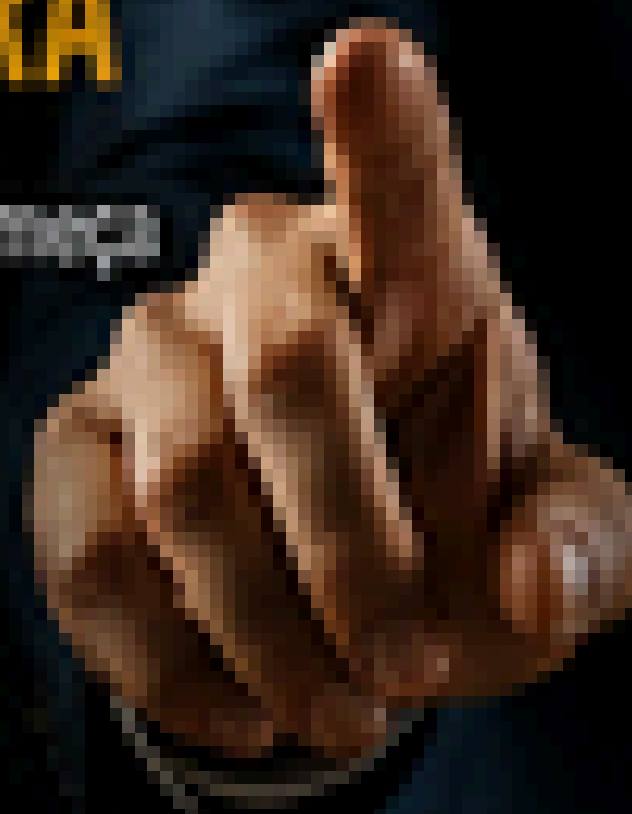
pagamento



garantia

Ele já está comprando
mentalmente.

Pare de apresentar e
avance para a decisão.



DICA 2

NÃO TENHA MEDO DE PEDIR A VENDA

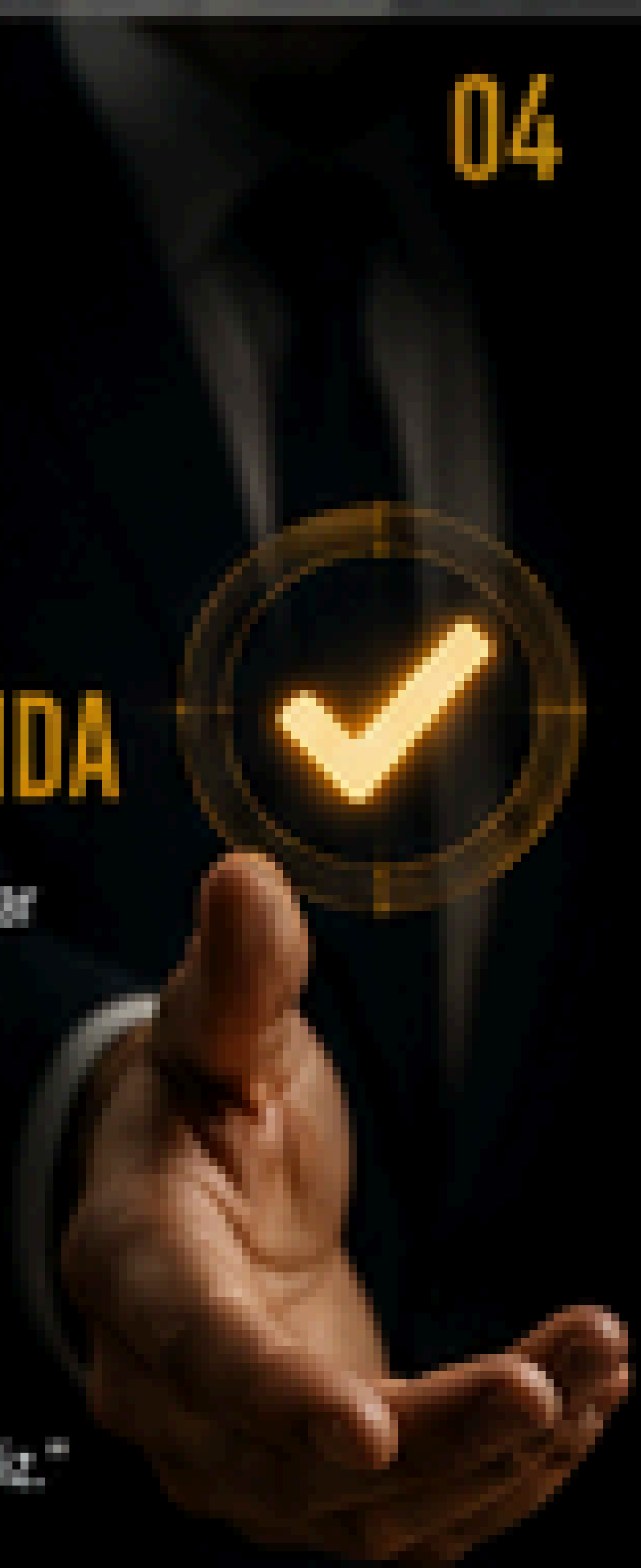
O maior erro é terminar a conversa sem pedir.

Frases que não fecham:

- ❌ "Qualquer coisa me liga."
- ❌ "Depois você me diz."
- ❌ "Fica à vontade."

Frases que fecham:

- ✅ "Vamos avançar?"



DICA 2

EVITE O EXCESSO
DE INFORMAÇÕES

Informação demais
gera indecisão.

Seja claro, direto
e objetivo.

Explique apenas o
necessário para o
cliente decidir.



DICA 5

CRIE CLAREZA

Dúvidas travam.
Clareza destrava.

Revise os pontos
principais:

- ✓ O que recebe
- ✓ Quanto paga
- ✓ Quando recebe

Clareza gera confiança.
Confiança gera decisão.



DICA 6

USE A ESCASSEZ COM ÉTICA

Escassez real
acelera decisão.



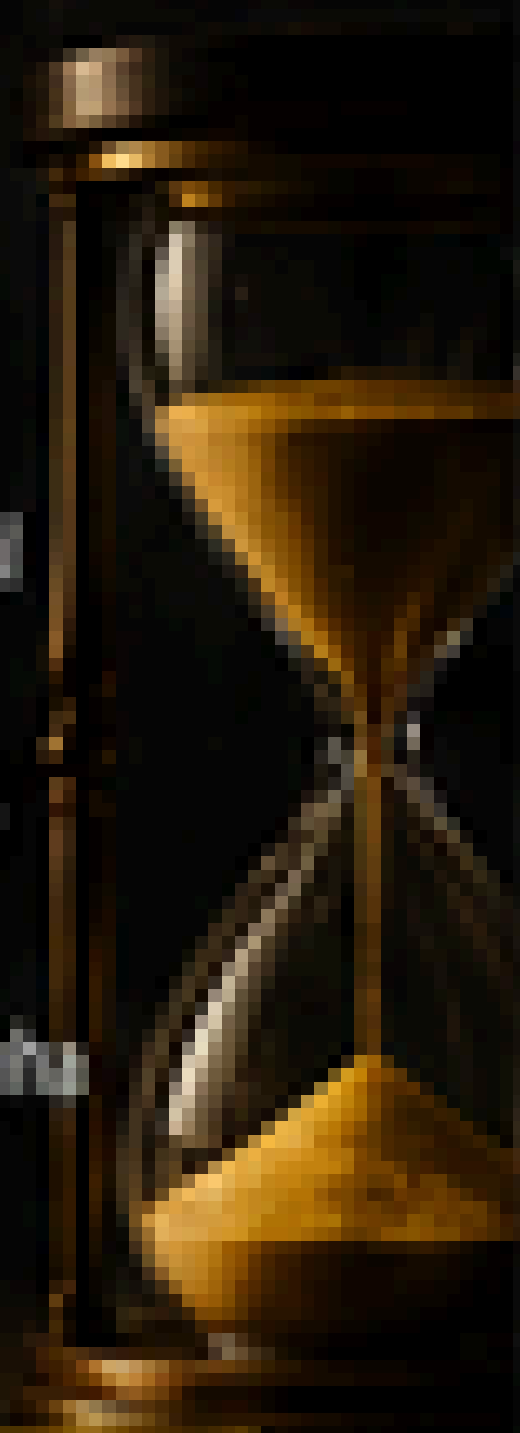
Lote promocional



Estoque limitado



Prazo de campanha



Seja transparente.
Nunca invente urgência.

DICA 7

REDUZA O RISCO PERCEBIDO

O cliente não tem medo
de comprar.

Ele tem medo de errar.

Mostre segurança:

- ✓ Garantia
- ✓ Suporte
- ✓ Segurança
- ✓ Histórico



DICA 8

OBSERVE OS SINAIS DE FECHAMENTO

Sinais claros de que o cliente está pronto:

- ✓ Perguntas sobre entrega
- ✓ Perguntas sobre pagamento
- ✓ Perguntas sobre utilização
- ✓ Perguntas sobre prazo

Identificou o sinal?

Avance para o fechamento.

DICA 9

FIQUE EM
SILÊNCIO

Após fazer a pergunta
de fechamento...

Pare.

Silêncio vende.

Muitos vendedores
perdem a venda
porque continuam
falando.

“

Faça a pergunta.

Espere.

Deixe o cliente responder.

”

DICA 10

ASSUMA A
DECISÃO

Em vez de perguntar:

❌ “Você quer comprar?”

Pergunte:

✅ “Qual a melhor forma
de entrega para você?”

Leve a conversa para o
futuro da utilização.
A mente já começa

MÉTODO

F.E.C.H.A.

13

F

IDENTIFIQUE
O MOMENTO

Perceba sinais de compra.

E

ELIMINE DÚVIDAS

Esclareça tudo que
tiver a dúvida.

C

CRE CONFIANÇA

Reforce valor e segurança.

H

HUMANIZE

Conduza naturalmente.

A

AVANCE

Pega a decisão.

RESUMO EXECUTIVO



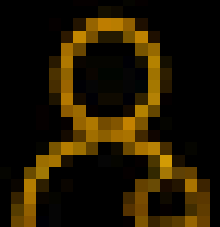
RECONHEÇA O MOMENTO



ELIMINE DÚVIDAS



CRE CONFIANÇA



CONDUZA COM CLAREZA



FEÇA A DECISÃO

SIMPLES, DIRETO E EFICAZ.

FRASE FINAL

"A VENDA
NÃO TERMINA
QUANDO O
CLIENTE GOSTA.

A VENDA TERMINA
QUANDO O
CLIENTE DECIDE."



MARCELO DE FAZZIO