



SEGREDOS PARA UMA BOA VENDA DE CONSÓRCIO

O consórcio é a associação de dois ou mais indivíduos, empresas ou organizações, que visam participar numa atividade comum ou de partilha de recursos para atingir um objetivo comum.

ÍNDICE

Introdução	3
Segredo 1	4
Segredo 2	5
Segredo 3	6
Segredo 4	7
Segredo 5	8
Invista em você mesmo	9

Introdução

Fala EXTOURADO!!! Quer saber o segredo para uma boa venda de consórcio?

Eu separei 5 segredos de um bom vendedor de consórcios e resolvi te dar de presente!! É o Pote de Ouro dos consórcios!!!

Lembre-se que o consórcio é a associação de dois ou mais indivíduos, empresas ou organizações, que visam participar numa atividade comum ou de partilha de recursos para atingir um objetivo comum.

E, aqui, já antecipo uma dica: não venda consórcio como capitalização, pois há muito mais benefícios no primeiro!!

E aí, bora guardar bem esse pote de ouro?

Nº 1 – Comece por uma boa API

Uma boa API pode te fazer entender, por exemplo, que os clientes com capitalização ou que já tenham alguma reserva com a sua empresa são mais propensos a aceitarem a proposta de consórcio.

Crie conexão com o cliente, para gerar empatia. Por isso, pergunte: quem é você, de onde você fala, o que o banco, serviço ou produto pode fazer para ajudar ou apoiar o cliente. Na pergunta seguinte, você precisa pegar um SIM. Uma resposta afirmativa é o começo de tudo.

Em outras palavras, identifique as necessidades do seu cliente, quanto ele pode gastar por mês, quanto tempo ele pode esperar. Dê o seu apoio total para a tomada de decisão dele.

Nº 2 – Demonstre segurança e desperte curiosidade

Eu juntei estes dois em uma dica só, porque estou me referindo a como precisa ser a tua abordagem no geral. O segredo de quem vende é a **segurança**.

E a segurança se origina de você conhecer o produto. Por isso, vire meu aluno para ganhar a segurança no consórcio, que é o caso deste material!! Você verá que a sua abordagem será mais tranquila e, assim, você ganhará mais equilíbrio.

A partir do domínio do produto, você será capaz de despertar a curiosidade do cliente. E esse é um ponto importante, em que você pode ganhar ele de vez. Por isso, **saiba do que ele precisa!!** Pergunte o que é indispensável para ele!!

A partir disso, você saberá o que oferecer para o seu cliente e, assim, se tornar cada vez mais irrecusável. E este é o verdadeiro significado de gerar valor!

Nº 3 – Ressalte os benefícios

Quando você fala dos benefícios, você está fornecendo informações valiosas sobre como o produto ou serviço pode satisfazer as necessidades e desejos do cliente, apresentando as vantagens e resultados positivos que ele pode obter ao adquiri-lo.

Quanto ao consórcio, elenquei 4 benefícios evidentes:

- ✓ Aumento de patrimônio
- ✓ 0% de juros
- ✓ Adequado para qualquer condição financeira
- ✓ Planejamento de um sonho

Lembre que muitos clientes tomam suas decisões de compra com base no valor percebido. Ao ressaltar os benefícios, você está comunicando o valor que o cliente receberá ao adquirir o produto ou serviço, em vez de apenas se concentrar nas características técnicas.

Nº 4 – Fique atento às objeções

As desculpas você verá aos montes. Inicialmente, sempre haverá uma objeção. Mas, você pode contorná-las e aí reitero a importância de você conhecer bem o seu produto.

Aqui no consórcio, você pode usar as justificativas abaixo, lembrando que tem muito mais:

- Porque o prazo é bom
- Porque a marca é a mais respeitada
- Porque você tem uma garantia maior
- Porque contempla mais fácil
- Porque o pagamento é fácil

Além disso, ele sempre pode apelar para a questão financeira. Por isso, fale para ele que é possível utilizar o FGTS no consórcio de imóvel para adiantar a aquisição da casa própria, por exemplo.

Lembre o seu cliente que é possível ele fazer um consórcio mesmo que ele esteja com restrição no nome, pois o crédito dele não será analisado enquanto ele não for contemplado. Mas claro, ressalte também a importância de manter os pagamentos em dia, indicando como lidar com as demais despesas da melhor maneira possível.

Nº 5 – Utilize gatilhos mentais

Lembre-se, analise bem antes de utilizar cada situação. Abaixo, eu tenho quatro gatilhos mentais perfeitos para serem usados:

- ✓ Aumento de patrimônio
- ✓ Tirar projetos do papel
- ✓ O que você conquistou no último trimestre?
- ✓ Antecipação de um sonho

Existem mais tipos de abordagens que são persuasivas, como falar que está ligando a pedido da empresa que o cliente trabalha, para ofertar algumas cartas de crédito, para que ele possa tirar projetos do papel.

Mostre também exemplos de casos de sucesso, apresente histórias de pessoas que adquiriram seus bens através do consórcio e que estão satisfeitas com o resultado. Isso ajuda a reforçar a credibilidade do consórcio e aumentar a confiança do cliente.

Invista em você mesmo

Extourado, sabe por que eu te trouxe estes segredos? Porque quero que você invista em você mesmo, na sua qualificação. Há muitas pessoas que não tem ideia destas dicas para o mundo dos consórcios. Ou seja, este é um documento quase sagrado. 😊😊

Mas, quero te deixar ciente que há muito mais o que ser estudado. E isso eu te ensino. Se você virar meu aluno, eu tenho o material mais completo e valioso sobre o consórcio, além de uma ideia de texto perfeita para você se tornar um vendedor convincente de consórcio!!

E, para ficar por dentro de todas as dicas, recomendo acompanhar as minhas redes sociais:

Instagram - @ensinabanco

Facebook - @ensinabanco

LinkedIn - @ensinabanco