

[E-BOOK]

Template Estratégico

Planejamento de micro decisões e retomadas contextuais

PODCAST VENDAMAIS #120

A JORNADA DE COMPRA **NÃO É** **LINEAR** – E SUAS VENDAS TAMBÉM NÃO DEVERIAM SER

com **Raul Candeloro** e **Marcelo Caetano**



Apresentado por
Marcelo Caetano **Raul Candeloro**



Material exclusivo



Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!

É sempre um prazer ter vocês aqui com a gente :)

No episódio #120, Raul Candeloro e Marcelo Caetano mergulham em um dos maiores desafios da venda consultiva moderna: a jornada de compra não é mais linear — e é exatamente por isso, que as suas vendas também não deveriam ser.

Clientes pesquisam, somem, retomam, envolvem novos decisores, mudam de ideia, voltam a negociar.

Nesse cenário, insistir em abordagens lineares, engessadas ou baseadas apenas em “fechar negócio” é jogar contra o próprio time.

Neste material exclusivo, você vai encontrar um modelo prático para líderes comerciais desenvolverem times mais preparados para lidar com essa complexidade, com cinco ferramentas para aplicar em reuniões, rituais de acompanhamento e planejamentos táticos:

1. Diagnóstico de negociações travadas
2. Planejamento de micro decisões
3. Retomadas contextuais inteligentes
4. Nudges estratégicos para reengajamento
5. Indicadores para medir avanços reais (mesmo sem fechamento imediato)

Se você quer transformar seu time em uma máquina de consistência, presença e inteligência relacional — este conteúdo é pra você.

Vamos juntos!

1. Diagnóstico: Onde está parado o processo?

Vender bem hoje começa por entender o timing do cliente com mais profundidade. Isso exige uma mentalidade menos reativa e mais analítica. Um bom diagnóstico identifica se o time está vendendo para o cliente errado, no momento errado ou com a abordagem errada.

Exercício para os líderes: Na sua próxima reunião, peça para cada vendedor trazer um exemplo de negociação travada e aplique este modelo em grupo. A troca de percepções pode trazer insights poderosos sobre padrões de inércia e abordagem.

Cliente: _____

Produto/serviço: _____

Status atual da jornada:

- () Primeira conversa
- () Interesse sinalizado
- () Proposta enviada
- () Cliente em análise interna
- () Cliente pediu tempo
- () Cliente sumiu (sem resposta)
- () Objeções levantadas (preço, concorrência, timing)

Comentários do vendedor:

2. Planejamento de Micro Decisões

É muito importante acompanhar o processo de decisão do cliente em camadas.

Como líder, seu papel é ajudar o time a identificar quais "pequenos sim" eles podem buscar.

Exercício de time: Escolha um cliente em estágio avançado e construa, em grupo, uma sequência de micro decisões plausíveis para os próximos 15 dias. Avalie: essas ações geram valor para o cliente? Reduzem atrito? Aproximam a decisão?

O objetivo é manter o cliente em movimento, mesmo que ele ainda não esteja pronto para fechar.

Esses pequenos avanços que mantêm o engajamento vivo e evitam que a conversa esfrie completamente. Exemplo:

Situação atual	Micro ação	Responsável	Prazo	Objetivo específico
Cliente está em análise	Agendar call com novo decisor envolvido	Vendedor	22/06	Validar influenciadores e decisores
Cliente sumiu após proposta	Enviar case similar com resultado	SDR	24/06	Retomar relevância sem pressão
Cliente mostrou dúvida sobre valor	Agendar call curta para detalhar ROI	Vendedor	21/06	Reforçar percepção de valor
Cliente pediu tempo	Enviar artigo técnico relacionado ao problema	Marketing	20/06	Manter relação ativa e qualificada

3. Retomada Contextual

Em vez de insistir no "e a proposta?", é importante que o vendedor volte com contexto, valor e respeito pelo timing do cliente.

Dica para líderes: Crie um ritual de revisão semanal das negociações travadas. Antes de reenviar qualquer mensagem ao cliente:

a) Relembre a jornada

- Qual foi a última interação?
- O que ficou pendente? Houve alguma objeção mal resolvida?
- Algo mudou internamente no cliente desde então?

b) Perguntas poderosas para retomar

- "Posso te ajudar a apresentar internamente os pontos mais importantes para os decisores?"
- "Você quer revisar juntos os objetivos principais e ver se faz sentido seguir agora ou mais para frente?"
- "Se você ainda estiver em avaliação, posso te enviar um comparativo técnico com outras opções do mercado. Pode ajudar?"

Planeje a retomada com o seu vendedor:

4. Nudges: Empurrões gentis, mas inteligentes

Um "nudge" é um empurrão sutil que ajuda o cliente a agir sem se sentir pressionado.

O vendedor precisa sair do papel de “empurrador” e virar um facilitador de decisões.

Um nudge bem feito provoca reflexão, reposiciona o valor da solução e reativa o desejo sem pressionar.

Como líder, incentive o time a pensar: Como posso ser lembrado com utilidade?

Exercício com o time: Peça para cada vendedor escrever 3 nudges que usariam hoje com uma oportunidade travada.

Classifique-os como: Educativo, emocional ou racional. Isso ajuda a expandir a criatividade do time.

Exemplos de nudges inteligentes:

- “Estamos atualizando nossos cases de sucesso. Quer ver o mais recente do seu setor?”
- “Notei uma tendência no seu mercado que pode impactar sua decisão. Posso te mandar um insight rápido sobre isso?”
- “Você gostaria de marcar um check-in rápido só para revisar se estamos alinhados com o que você precisa hoje?”

Formalize os melhores nudges do seu time:

5. Indicadores para acompanhar essa nova abordagem

Vendas não lineares precisam de métricas não lineares.

Se o seu time só mede fechamento e proposta enviada, está ignorando tudo o que acontece entre esses pontos.

O papel do líder é criar uma cultura de análise mais qualitativa e progressiva.

Métricas de micro avanços mostram se sua abordagem está gerando tração mesmo sem resultados imediatos.

Sugestão prática: Implemente um painel semanal com os 4 indicadores abaixo.

Discuta os aprendizados gerados por cada um e premie os vendedores que mais contribuem com retomadas criativas e micro ações bem-sucedidas.

Indicador	Como medir	Periodicidade
% de contatos que voltaram após micro ação	CRM (reengajamento)	Semanal
Tempo médio entre contatos vs. ciclo total	CRM + BI	Mensal
Número de micro decisões por venda fechada	Reuniões comerciais	Mensal
Quantidade de nudges realizados	Playbook / CRM	Semanal

A jornada de compra não é mais linear — e liderar vendas hoje exige muito mais preparo, inteligência e adaptação.

O cliente de hoje está mais informado, mais cauteloso e mais imprevisível. E o que diferencia os times que performam é **a capacidade de interpretar sinais, ajustar rotas e manter o relacionamento vivo mesmo quando tudo parece parado.**

“O cliente não está dizendo não. Ele está dizendo:
Me entenda melhor.”
Marcelo Caetano

Esse é nosso convite para você: Que você, como líder, seja a pessoa que ensina o time a escutar melhor, perguntar com mais contexto, propor com mais estratégia e, principalmente, seguir presente mesmo nas pausas.

Esse é o novo papel do líder comercial:

- ➔ Ensinar o time a pensar em micro decisões;
- ➔ Evitar que as negociações travem por falta de direção;
- ➔ Criar estratégias para retomar conversas com maturidade;
- ➔ E medir o sucesso não só por fechamentos, mas por avanços sustentáveis.

Se você quer aplicar esse novo modelo de liderança comercial com sua equipe de forma estruturada, contínua e com acompanhamento, nós podemos te ajudar. Fale com a gente e descubra como podemos construir essa nova jornada juntos: (41) 99239-0796 | vendamais.com.br

Quer continuar crescendo e aprendendo?

Aproveite para maratonar os outros episódios do Podcast VendaMais e ficar por dentro dos mais variados assuntos do universo das vendas!

Você com certeza vai aprender coisas novas e ter ideias importantes que podem ajudar você e o seu time a vender cada vez mais e melhor.

Alguns episódios que você não pode perder:

