

Roteiro: Como se Tornar um Closer High-Ticket em 30 Dias

Semana 1: Conheça o Mercado e Estabeleça Seus Objetivos

Dedique a primeira semana para se familiarizar com o mercado e aprender as habilidades fundamentais.

1. Pesquise Sobre o Mercado

Para se tornar um closer high-ticket bem-sucedido, você precisa entender as áreas onde a demanda por esse tipo de profissional é alta, como:

- **Educação online** (cursos, mentorias e workshops).
- **Agências de marketing digital**: vendas para serviços como gestão de tráfego, criação de funis de vendas e produção de conteúdo.
- **Serviços financeiros**: consultorias de investimentos e produtos de alto valor, como gestão de patrimônio e seguros especiais.

Entenda o Funil de Vendas High-Ticket

- Leads geralmente passam por triagens e chegam até o closer já qualificados.
- Trabalhe com clientes que estão no final do funil, ajudando-os a resolver objeções, alinhar expectativas e fechar vendas.

Habilidades e Ferramentas Importantes

Procure aprender com referências em cada área. Aqui estão **habilidades necessárias** e quem pode te ajudar no desenvolvimento:

- **PNL (Programação Neurolinguística)**: melhora o uso da linguagem para influenciar decisões.
 - *Referência*: Tony Robbins, Richard Bandler.
- **Comunicação e Rapport**: crie conexão emocional com os leads.
 - *Referência*: Dale Carnegie (*Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*).
- **Neuropersuasão**: use princípios psicológicos para influenciar de forma ética.
 - *Referência*: Robert Cialdini (*As Armas da Persuasão*).
- **Inteligência emocional e empatia**: lide com objeções, mesmo em situações desafiadoras.
 - *Referência*: Daniel Goleman (*Inteligência Emocional*).
- **A arte de fazer perguntas**: descubra as dores e desejos e conduza o cliente à solução.

- **Técnicas de vendas avançadas:** fechamento e contorno de objeções direcionado a produtos de alto valor.

☑ **Ação prática:**

Dedique **2h por dia** para estudar uma dessas habilidades. Faça roleplays de venda para simular objeções e contornos.

Semana 2: Construa Conexões e Abra Portas

Chegou a hora de arregañar as mangas e buscar suas primeiras oportunidades no setor.

2. Encontre Oportunidades

Onde procurar:

1. **Hashtags nas redes sociais:** Procure por palavras como #CloserHighTicket, #VendedorConsultivo, #AgênciaDeMarketing ou #HighTicketCloser.
2. **LinkedIn:** Use a busca por 'closer' ou 'closer high ticket' para identificar vagas ou líderes empresariais do segmento.
3. **Empresas de recrutamento e seleção:** Envie seu perfil para empresas que recrutam closers especificamente para mercados high-ticket.
 - Exemplo: *Closer Experts*, *High Ticket Results*.
4. **Comunidades de Closers:** Participe de grupos no WhatsApp, Telegram ou Discord focados na contratação e formação de closers.
5. **Abordagem direta:** Entre em contato com empresas e empresários que trabalham com produtos high-ticket, como agências de marketing digital e financeiro.

☑ **Ações práticas:**

- Faça uma lista de **5 empresas de recrutamento** e **50 empresas potenciais**, anote os contatos e atue ativamente para abordá-las.
 - Aplique para **10 oportunidades** e acompanhe os retornos.
-

3. Hacks para se Destacar Pré e Durante as Entrevistas

Mesmo iniciante, você pode se posicionar de forma competitiva na entrevista ou apresentação inicial.

Pré-entrevista:

- **Pesquise profundamente sobre a empresa:** Conheça o público-alvo da empresa e as dificuldades do produto.
 - "Percebi que vocês ajudam empresários que enfrentam X dores em suas vendas. Estou certo?"
- **Traga sugestões para agregar:** Chegue à entrevista com ideias para ajudar a empresa a fechar mais vendas.
 - "Com base no que vi, vocês poderiam melhorar o follow-up de clientes antigos e reaquecer leads com campanhas específicas."

Na entrevista:

- Mostre **sede de resultados e proatividade:**
 - "Estou totalmente comprometido em aprender e gerar resultados rápidos. O que me motiva é o sucesso de cada cliente."
- Fale sobre formações e experiências enriquecedoras:
 - Mesmo que venha de outra área, mostre como sua experiência pode agregar.

☒ **Ação prática:**

Prepare e ensaie uma apresentação simples onde conecte **os benefícios que você oferece** com as **necessidades da empresa**.

Semanas 3 e 4: Entregue Resultados Após a Contratação

O foco agora é **gerar resultados reais** rapidamente para conquistar a confiança da empresa.

4. O Que Fazer Quando Contratado

1. Comece pelos Leads Antigos e Frios

- Examine os leads que não compraram anteriormente e busque reaquecê-los.
- **Mensagem personalizada:**
 - "Oi, [nome]! Vi que você demonstrou interesse em [produto/serviço] no passado. Ainda está em busca de [resultados tangíveis, como 'atrair mais leads qualificados']? Temos novidades que podem fazer total diferença!"

2. Foque em Vendas por Indicação

- Use sua rede ou clientes já fechados para aumentarem sua base de leads.
 - "Oi, [nome], foi incrível te ajudar a [solução do cliente]. Você conhece alguém que também pode se beneficiar disso? Estamos oferecendo condições especiais para indicações."

3. Busque Upsells e High-Ticket na Esteira

- Analise os produtos e veja opções de **upsell (venda complementar)**.
- **Se necessário, sugira melhorias:**
 - "Vi que podemos adicionar um novo produto ou serviço neste ponto da jornada do cliente para ampliar o ticket médio da empresa."

☑ **Ação prática:**

Estude os **30 clientes mais importantes** da empresa, entenda suas dores e crie oportunidades de vendas.

5. Reforce Atitudes de Proatividade e Foco

- Esforce-se para demonstrar que você veio para trazer resultados rápidos:
 - **"Sangue nos olhos" e foco no resultado:** Deixe claro que sua meta não é apenas cumprir tarefas, mas alcançar um desempenho de destaque.
- Atue constantemente para melhorar suas habilidades e entregar **mais do que esperado**.

☑ **Sugestão final:**

Busque mentorias de closers experientes e aprenda com quem tem resultados comprovados no mercado. Isso encurta sua curva de aprendizado e o mantém atualizado.

Resumo

Esse é o mapa para começar sua jornada como closer high-ticket e se destacar em um dos mercados mais lucrativos de vendas! 🚀