



— Simone Lucena

Jornada ISL

Checklist

COMO NEGOCIAR

os pedidos de desconto

Dar desconto pode parecer uma solução rápida para fechar uma venda.

Mas, na prática, **enfraquece sua marca, reduz seu lucro e passa a impressão de que seu serviço não vale o que você cobra.**

O segredo não é evitar o assunto, e sim **aprender a responder de forma firme, elegante e estratégica.**

Isso transmite segurança, reforça sua autoridade e mostra ao cliente que ele está diante de uma profissional séria.

Respostas práticas para usar já

1. Reforçando o valor

“Eu entendo seu ponto. O valor que eu cobro já inclui toda a minha dedicação, conhecimento e o resultado que você vai ter. Garanto que vale cada centavo.”

2. Oferecendo bônus (não desconto)

“O preço é fixo, mas posso incluir uma orientação extra sobre como manter o resultado em casa. Assim, você aproveita ainda mais o serviço.”

3. Virando a conversa para o resultado

“Mais do que preço, o que importa é o resultado que você vai levar. E esse resultado eu consigo garantir com qualidade e segurança.”

4. Mostrando firmeza e profissionalismo

“Meu valor é esse porque ele reflete a qualidade do trabalho que entrego. Tenho certeza de que você vai sentir que fez um ótimo investimento.”

5. Oferecendo opções sem desvalorizar

“O valor do atendimento individual é esse, mas se você preferir, posso montar um pacote com mais sessões que dilui o custo e ainda potencializa os resultados.”

Erros comuns que enfraquecem sua negociação

- Dizer “quanto você pode pagar?” → transmite insegurança.
- Responder “vou ver o que posso fazer” → abre brecha para insistência.
- Dar desconto imediato sem argumentar → cria hábito no cliente de sempre pedir.

Quando flexibilizar sem perder autoridade

- **Parcelamento:** em vez de desconto, ofereça condições de pagamento mais suaves.
 - **Pacote:** ao invés de reduzir preço, crie combos que aumentam o ticket médio.
 - **Bônus estratégico:** inclua algo de baixo custo para você, mas de alto valor percebido pelo cliente.
-

Pegue e aplique hoje

1. Escolha 2 frases que mais combinam com você.
2. Treine em voz alta na frente do espelho ou gravando áudio.
3. Use na próxima vez que alguém pedir desconto.

Quanto mais natural você falar, mais segura a mensagem passa.

Lembre-se: quem acredita no próprio valor, transmite isso automaticamente.

E quando você acredita no valor do seu trabalho, o cliente também acredita.



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)
