



— Simone Lucena

Jornada ISL

Guia Rápido

FRASES CHAVE

para quando o cliente
diz “vou pensar”

“Vou pensar e te aviso” é a frase mais comuns em negociações e uma das que mais frustram empreendedoras.

O problema não é o cliente precisar de tempo, mas você **encerrar a conversa sem explorar a objeção**.

Quando conduz bem, aumenta muito as chances de transformar um “vou pensar” em um “quando começamos?”

3 Passos Práticos

1. Mostre compreensão sem encerrar a conversa

“Claro, eu entendo. Só pra eu ajustar ao que você precisa, qual seria o ponto que te ajudaria a decidir hoje?”

2. Traga segurança com provas

“Muitas clientes também pensaram assim até conhecerem os resultados que alcançaram. Quer que eu te mostre um exemplo rápido?”

3. Crie urgência suave (sem pressão)

“Se você decidir hoje, consigo garantir essa condição/agenda, que pode não estar disponível depois.”

Exemplos Adaptáveis

- **Esteticista:** “Quer que eu te mostre o antes e depois de uma cliente que tinha a mesma dúvida que você?”
- **Personal Trainer:** “Posso te mandar um treino teste pra você sentir a diferença antes de decidir?”
- **Designer:** “Posso te mostrar dois projetos recentes pra você visualizar melhor o resultado?”
- **Consultora Financeira:** “Quer que eu compartilhe um caso real de cliente que estava na mesma situação e conseguiu organizar tudo em 3 meses?”

- **Profissional de Marketing:** “Posso te mostrar como uma estratégia simples já trouxe resultados rápidos pra outro cliente?”

Dica extra (pegue e aplique hoje)

1. Anote as 3 frases no bloco de notas do celular.
2. Da próxima vez que ouvir “vou pensar”, **escolha uma delas** e use no mesmo momento.
3. Observe qual funciona melhor no seu nicho — e vá ajustando.

Lembre-se:

O cliente não está dizendo “não”, ele está dizendo “não agora”. Sua habilidade de continuar a conversa é o que pode transformar dúvida em decisão.



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