

Script de Negociação e Fechamento

Introdução: Como Utilizar Este Script

Este script foi desenvolvido como um **guia estratégico** para corretores que desejam conduzir seus clientes com mais segurança e assertividade da visita até o fechamento da venda.

Ele apresenta uma estrutura lógica para direcionar a conversa, validar expectativas, tratar objeções e construir uma negociação eficiente.

No entanto, ele não deve ser seguido de forma engessada.

Cada corretor tem seu próprio estilo de comunicação, cada cliente tem um perfil diferente e cada negociação acontece dentro de um contexto único. **Por isso, a adaptação é fundamental.**

Você pode (e deve) ajustar esse roteiro de acordo com:

- **O perfil do cliente** (formal, informal, direto, analítico, etc.).
- **O canal de contato** (presencial, telefone, WhatsApp).
- **O grau de proximidade** (clientes que são amigos, familiares ou indicações próximas podem demandar um tom diferente).
- **O tipo de imóvel e transação** (imóveis econômicos, alto padrão, comerciais ou para investimento exigem abordagens específicas).

O que realmente importa **não é seguir o script palavra por palavra**, mas sim entender o objetivo de cada etapa e aplicá-lo de forma estratégica.

Variáveis incontroláveis fazem parte de qualquer negociação. Se o cliente desviar do assunto, levantar novas objeções ou se o contexto da conversa mudar, o corretor deve ter flexibilidade para ajustar sua abordagem sem perder o controle da negociação.

O foco final é garantir que o cliente tenha **clareza sobre sua decisão e conduzi-lo ao fechamento da venda de forma natural e segura.**

Agora que o contexto está claro, vamos ao passo a passo do processo.



a

Recapitulação e alinhamento de expectativas

Etapa #1

Por que essa etapa é essencial?

Antes de avançarmos para a negociação e formalização da proposta, precisamos garantir que o cliente está plenamente alinhado com o que foi apresentado até agora.

Aqui, fazemos um resumo estratégico de todo o atendimento até o momento, validamos suas preferências e expectativas, depois conectamos esses pontos aos imóveis apresentados, preparando o terreno para a próxima etapa da negociação.

1) Recapitulando a Jornada do Cliente

[Nome do cliente], antes de seguirmos para os próximos passos, queria fazer um resumo rápido do que conversamos até aqui, só para garantir que estamos no mesmo caminho. Pode ser?

(Dê espaço para o cliente responder – isso mantém a conversa mais natural e interativa.)

*Desde o início, você me contou que estava buscando um imóvel que tivesse **[principais requisitos mencionados pelo cliente, ex: boa metragem, número de quartos, localização específica, lazer, segurança]**. Além disso, alguns pontos que você destacou como essenciais foram **[detalhes específicos como varanda, home office, garagem ampla, proximidade de escolas/trabalho, etc.]**. Isso continua sendo sua prioridade?*

(Aqui, o cliente pode confirmar ou ajustar alguma informação.)

*Ao longo do atendimento, analisamos algumas opções que se encaixam nesse perfil, e na última visita/apresentação, percebi que você demonstrou um interesse maior pelo **[nome do empreendimento ou características principais]**. O que mais te chamou a atenção nele foi **[diferenciais que o próprio cliente mencionou, como vista, acabamentos, infraestrutura, valorização futura, condições especiais]**. Foi isso mesmo ou tem algo que ainda não conversamos e que seria importante para sua decisão?*

2) Validação das Preferências e Ajuste de Expectativas

Agora, o objetivo é confirmar se as preferências do cliente permanecem as mesmas ou se houve alguma mudança ao longo da jornada. Essa etapa evita desalinhamentos e garante que a negociação avance na direção correta.

*Antes de seguirmos, quero validar se algo mudou em relação ao que você busca. No início, você mencionou que era importante que o imóvel tivesse **[características citadas pelo cliente]**. Esses pontos ainda são prioritários para você ou tem algo que ganhou mais relevância nesse processo?*

(Pausa para o cliente responder, permitindo que ele reflita e compartilhe percepções.)

Se o cliente mantiver os mesmos critérios:

*Ótimo, isso significa que estamos no caminho certo! O imóvel **[nome ou características]** atende bem aos pontos que conversamos, então podemos avançar para estruturar a proposta e garantir que seja viável para você.*

Se o cliente mencionar mudanças nas preferências:

Perfeito! Isso é super importante para garantir que a proposta faça sentido para você. Podemos ajustar alguns pontos e avaliar alternativas dentro desse novo direcionamento. Me conta: o que se tornou mais ou menos importante para você desde a última conversa?

3) Alinhamento Orçamentário

Nesta etapa, buscamos confirmar se o orçamento do cliente se mantém ou se houve alguma mudança ao longo do processo. O objetivo é garantir que os próximos passos sigam dentro de um planejamento realista, sem pressionar para uma decisão imediata.

*Outro ponto importante que discutimos foi o orçamento disponível para essa aquisição. No início, você mencionou que estava buscando algo na faixa de **[faixa de valor mencionada pelo cliente]**. Esse planejamento segue firme ou houve alguma mudança desde nossa última conversa?*

(Pausa para o cliente responder.)

Se o cliente confirmar que o orçamento se mantém:

Ótimo! Isso nos dá um direcionamento mais claro para avaliarmos os próximos passos, mantendo o foco dentro do seu planejamento.

Se o cliente demonstrar flexibilidade:

Entendi! E dentro dessa nova perspectiva, há algum ajuste que você considera viável? Alguma condição específica que tornaria essa decisão mais confortável para você?

Caso o cliente sinalize alguma mudança, ainda não entramos na negociação. Apenas absorvemos essa informação para, no momento certo, apresentar alternativas viáveis, sempre alinhadas ao perfil do vendedor.

4) Conectando a Recapitulação com a Construção da Narrativa

Objetivo desta etapa: Criar um gancho estratégico entre a recapitulação das preferências do cliente e o imóvel que mais despertou seu interesse, validando se ele está pronto para avançar ou se precisa de ajustes antes de seguir para a construção da narrativa.

[Nome], considerando tudo o que discutimos até agora – suas preferências em relação ao imóvel, localização, metragem, infraestrutura e os diferenciais que mais chamaram sua atenção –, o que você achou do [nome ou características do imóvel] comparado às suas expectativas?

Se o cliente responder positivamente:

Ótimo! Parece que conseguimos encontrar um imóvel que realmente se encaixa no que você procura. Então, agora podemos avançar para entender melhor os diferenciais dele e discutir as condições para viabilizar essa aquisição dentro do que faz sentido para você.

Se o cliente demonstrar dúvidas ou hesitação:

Entendi, e isso é super importante para tomarmos a melhor decisão. Se esse imóvel ainda não atendeu 100% das suas expectativas, podemos avaliar entre as alternativas que apresentamos qual faz mais sentido, ou até mesmo considerar outras opções que possam se encaixar melhor. O que você sente que ainda precisa ser ajustado?

Possíveis cenários e direções a seguir:

Se o cliente sente que precisa de mais tempo para decidir entre as opções apresentadas:

- Reforçamos as características do imóvel mais alinhado e validamos se há um detalhe específico que ainda gera dúvida.

*Pelo que conversamos, esse imóvel atende a **[características principais mencionadas pelo cliente]**. Você sente que falta algo específico para tomar essa decisão?*

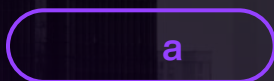
Se o cliente quer considerar outras opções:

- Identificamos o que faltou e, se necessário, sugerimos novas alternativas dentro dos critérios estabelecidos.

O que te deixaria 100% seguro para avançarmos? Podemos refinar um pouco mais as opções para garantir que a escolha seja a ideal para você.

Se o cliente já tem uma opção clara e está pronto para seguir:

- Avançamos para a Construção da Narrativa, explorando os diferenciais e condições da melhor escolha.



Construção da Narrativa

Etapa #2

Nesta etapa, saímos do modo diagnóstico e passamos a construir uma **narrativa persuasiva**, conectando o imóvel às **necessidades e desejos do cliente**. O objetivo é reforçar **as características e diferenciais do imóvel**, mas de forma estratégica, garantindo que a justificativa faça sentido tanto no nível **racional** quanto **emocional**.

A lógica aqui segue uma estrutura clara e progressiva:

- **Relembrar e validar a escolha do imóvel**, conectando seus diferenciais às necessidades do cliente.
- **Explorar os benefícios práticos e emocionais**, reforçando como ele supera expectativas.
- **Criar um senso de segurança e oportunidade**, preparando o cliente para a formalização da proposta.

1) Ancoragem de Valor

Corretor:

Nome, olhando para tudo o que conversamos, esse imóvel atende exatamente aos pontos que você mencionou como essenciais: [relembrar as principais características conectadas às necessidades validadas na etapa anterior].

Além disso, ele entrega algo a mais, superando o que você esperava, como [diferenciais relevantes: localização privilegiada, vista, estrutura, valorização futura, exclusividade, etc.].

Se compararmos com outros imóveis disponíveis na região, notamos que propriedades com características similares estão na faixa de **[preço médio do mercado]**. Esse imóvel se destaca porque, além de oferecer **[reafirmar um diferencial estratégico]**, ele está disponível por **[valor do imóvel]**, posicionando-se como uma das melhores opções na categoria.

2) Conexão Emocional e Benefícios Pessoais

Sabemos que uma compra como essa vai muito além de números. Você mencionou que **[resgatar motivação emocional do cliente, como conforto para a família, segurança, mobilidade, investimento seguro, realização de um sonho]**. E esse imóvel entrega exatamente isso: ele não é apenas um espaço, mas uma decisão que trará **[tranquilidade, qualidade de vida, valorização, status, etc.]**.

Já imaginou como seria viver aqui? **[Criar um pequeno cenário com base no perfil do cliente: o café da manhã na varanda com vista, os filhos brincando na área de lazer, a praticidade do dia a dia, o retorno do investimento no futuro]**.

Levando tudo isso em consideração, esse imóvel realmente faz sentido para você?

(Pausa para o cliente confirmar ou levantar dúvidas.)

3) Criação de Urgência e Segurança na Decisão

Além de todas essas vantagens, um ponto importante a considerar é que imóveis com esse perfil costumam ser negociados rapidamente. Já tivemos [X visitas/consultas recentes] e sabemos que há uma demanda aquecida nessa faixa de valor.

Sabendo que ele atende aos seus critérios e supera suas expectativas, e considerando que oportunidades assim não ficam disponíveis por muito tempo, você acha que faz sentido avançarmos para estruturar uma proposta?

Se o cliente disser "Sim" ou demonstrar interesse:

Ótimo! Vamos construir a melhor condição para que essa negociação aconteça da forma mais segura e favorável para você.

Se o cliente demonstrar hesitação:

Entendo que essa é uma decisão importante. Existe algo específico que ainda precisa ser ajustado para que você se sinta 100% seguro?

(Se necessário, seguir para a **Etapa 3 – Quebra de Objeções.**)



a

Quebra de Objeções

Etapa #3

Objetivo: Lidar com as principais barreiras que impedem o cliente de avançar, trazendo segurança para a decisão sem parecer insistente ou forçar a venda.

Aqui, o corretor atua como um especialista e consultor, ajudando o cliente a enxergar os pontos que o impedem de decidir e direcionando a conversa para uma solução natural e lógica.

Lista das Principais Objeções e Como Superá-las

1) “Vou pensar melhor”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente pode estar inseguro, comparando com outras opções ou apenas adiando a decisão por medo de errar.

Resposta:

Perfeito, [Nome]. Normalmente, quando alguém me fala isso, é porque ainda tem alguma dúvida ou está comparando com outras opções. O que falta para você se sentir 100% seguro para avançar?

Se for sobre preço:

Você sente que o valor está acima do que pretendia investir ou há outro ponto que precisa ser ajustado?

Se for sobre o imóvel em si:

*O que exatamente faria essa escolha ser a ideal para você?
Podemos ajustar algo para que ele fique mais alinhado ao que
você procura?*

Se for apenas procrastinação:

*Entendo que essa é uma decisão importante. Mas, pelo que
conversamos, esse imóvel atende bem ao que você busca e tem
diferenciais que dificilmente encontramos juntos em outras
opções. Se esperarmos muito, existe o risco de ele ser negociado.
O que faz mais sentido para você nesse momento?*

2) “Está caro” / “Não sei se vale esse preço”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente pode estar com expectativa desalinhada em relação ao valor de mercado ou apenas buscando uma margem de negociação.

Resposta:

*Entendo, **[Nome]**. Hoje, imóveis nessa região com características
similares estão na faixa de **[preço médio do mercado]**. Esse
imóvel se destaca porque **[reafirmar diferencial: localização,
acabamento, valorização futura, condições especiais]**.*

Se compararmos com outras opções que vimos, o que te faz sentir que esse não vale esse valor? É algo específico ou apenas uma questão de preço?

Se o cliente ainda insistir no valor:

O que podemos fazer é avaliar as condições de pagamento para que fique mais confortável para você, sem abrir mão de um excelente negócio. Podemos avançar por esse caminho?

3) “Vi outro imóvel mais barato”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente pode estar comparando apenas pelo preço e ignorando os diferenciais ou pode ter visto um imóvel que realmente faz mais sentido para ele.

Resposta:

*Ótimo, **[Nome]**! O que exatamente te chamou a atenção nesse outro imóvel? Além do preço, ele atende tão bem quanto esse que estamos analisando?*

Se o cliente admitir que o outro imóvel tem desvantagens:

Então, considerando todos os fatores, faz sentido pagar um pouco mais para ter um imóvel que realmente atenda todas as suas expectativas, certo?

Se o cliente ainda estiver na dúvida:

No final, o mais importante é garantir que você esteja satisfeito com sua escolha. Se precisar, podemos revisitar as opções e entender qual realmente faz mais sentido. Mas, considerando que esse encaixa bem no que você busca, podemos avançar para encontrar a melhor condição para você?

4) “Não tenho pressa”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente pode estar postergando a decisão por insegurança ou esperando uma condição "perfeita" que pode não existir.

Resposta:

Entendo, [Nome]. Muitas pessoas sentem isso até encontrarem o imóvel ideal. A questão é que oportunidades como essa nem sempre esperam. Se esse imóvel já atende ao que você busca, faz sentido correr o risco de perdê-lo?

Se o cliente ainda estiver hesitante:

Minha sugestão é a seguinte: podemos deixar a negociação preparada para garantir essa oportunidade enquanto você avalia com calma. Caso queira seguir, já teremos tudo pronto. O que acha?

5) “Preciso falar com minha família/esposa/marido antes”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente pode estar inseguro em tomar a decisão sozinho ou querendo adiar a conversa.

Resposta:

Claro, isso faz total sentido. O que acha de alinharmos todas as informações agora para que você tenha tudo em mãos e possa conversar com mais segurança? Inclusive, se preferir, podemos marcar um momento para falarmos juntos.

Se o cliente demonstrar abertura para avançar:

Sabendo que esse imóvel já atende ao que você busca, podemos pelo menos garantir que ele fique reservado enquanto você conversa com eles? Assim, evitamos que outra pessoa avance primeiro.

6) “Preciso vender meu imóvel antes”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente quer comprar, mas precisa de uma solução para viabilizar a transação.

Resposta:

Ótimo, isso faz total sentido! Já pensou em utilizar seu imóvel como parte do pagamento? Dependendo da negociação, conseguimos avaliar essa possibilidade e facilitar a transação para você.

Se o cliente ainda estiver hesitante:

Podemos também trabalhar em paralelo na venda do seu imóvel enquanto garantimos essa oportunidade para você. Dessa forma, evitamos que você perca esse imóvel enquanto aguarda a venda. O que acha desse caminho?

7) “Quero esperar para ver se o preço baixa”

O que essa objeção realmente significa?

O cliente tem medo de pagar mais do que deveria ou acredita que o mercado pode oferecer melhores oportunidades no futuro.

Resposta:

Entendo sua preocupação. Mas hoje, o mercado está aquecido, e imóveis bem posicionados não costumam ficar disponíveis por muito tempo. Se esse encaixa bem no que você busca, faz sentido correr o risco de esperar e perder essa oportunidade?

Se o cliente ainda estiver incerto:

O que podemos fazer é garantir as melhores condições agora e, caso surja algo melhor dentro do que você procura, reavaliamos juntos. Assim, você não fica sem uma boa opção caso o mercado suba ou essa unidade seja vendida.

Conclusão: Como Conduzir para o SIM

Independentemente da objeção, o objetivo final é sempre trazer clareza, reforçar segurança e reduzir os pontos de hesitação.

Ao longo da conversa, o corretor precisa perceber qual é o real motivo por trás da objeção e direcionar a resposta de forma consultiva, sem parecer insistente ou clichê.

Se o cliente der sinais de avanço:

Então, dentro do que conversamos, faz sentido darmos o próximo passo para garantir essa oportunidade para você?

Se o cliente ainda tiver uma objeção pendente:

O que falta para que você se sinta totalmente seguro para avançarmos? Assim, podemos encontrar uma solução juntos.

Agora, com as objeções resolvidas, podemos avançar para a

ETAPA 4: Ajustes e Sugestões de Forma de Pagamento.



a

Estruturação e Formalização da Proposta

Etapa #4

Objetivo da Etapa: Nesta etapa, conduzimos o cliente na **construção e formalização da proposta** que será enviada ao vendedor. O objetivo é entender qual oferta ele deseja fazer e ajudá-lo a estruturar uma proposta viável, levando em consideração **as expectativas do comprador e as condições do mercado**.

Alguns clientes já chegam com um valor e condições definidas, enquanto outros precisam de orientação. O papel do corretor é atuar como **consultor**, garantindo que a proposta tenha **estratégia e credibilidade**, aumentando as chances de aceitação.

Com base no **diagnóstico e na recapitulação** das etapas anteriores, configuramos uma proposta que respeita o interesse do comprador, mas que **também faz sentido para o vendedor**, evitando ofertas inviáveis que possam travar a negociação.

1) O Cliente e a Formação da Proposta

É absolutamente normal que o comprador peça um **desconto** ou tente fazer uma oferta abaixo do valor solicitado. **No entanto, essa iniciativa deve partir dele e não do corretor.**

O corretor sempre trabalha com o **preço de venda como referência** e, caso apresente alternativas, deve deixar claro que são apenas sugestões e que tudo será validado com o vendedor.

Abordagem com o Cliente:

[Nome], agora que validamos que esse é o imóvel ideal para você, precisamos estruturar sua proposta para apresentar ao proprietário. Você já tem em mente um valor e condições que gostaria de oferecer?

Se o cliente **já tiver um valor em mente**, avançamos para a **configuração final** da proposta.

Se ele **não souber**, orientamos a estruturação com base nas informações já discutidas, sugerindo alternativas viáveis para **tornar a proposta mais atrativa** sem comprometer o interesse do vendedor.

2) Alternativas para Viabilizar o Fechamento

Se houver necessidade de ajustes na proposta, trabalhamos com estratégias que facilitem a negociação, sem desvalorizar o imóvel. Algumas alternativas incluem:

Parcelamento da entrada:

Se o valor da entrada estiver pesando, podemos tentar ofertar um parcelamento flexível diretamente com o proprietário.

Financiamento bancário:

Já considerou utilizar um financiamento para melhorar as condições da compra?

Uso de FGTS:

Se esse imóvel estiver dentro dos critérios, podemos verificar a viabilidade do uso do seu FGTS para reduzir o valor da entrada.

Parcelamento direto com o proprietário:

Caso não queira trabalhar via banco, podemos tentar uma entrada somada a um parcelamento diretamente com o proprietário em X prazo.

Desconto condicionado:

Podemos avaliar um ajuste no valor se o pagamento for à vista ou dentro de um prazo reduzido.

O corretor deve **guiar o cliente para que a proposta seja equilibrada**, sem gerar desconforto na negociação.

3) Configuração e Formalização da Proposta

Após definir os pontos principais da oferta, formalizamos a proposta por escrito, garantindo que esteja clara e bem estruturada.

Elementos essenciais da proposta:

- **Valor ofertado** (mantendo sempre uma argumentação embasada para evitar uma contraproposta desfavorável).
- **Condições de pagamento** (parcelamento, entrada, financiamento, FGTS).
- **Prazo para assinatura e fechamento** (evitando negociações indefinidas).
- **Possíveis detalhes adicionais**, como inclusão de mobília, decoração, reformas ou data de posse.

A proposta formalizada deve ser clara e objetiva, garantindo que ambas as partes tenham total transparência sobre os termos da negociação.

Agora, seguimos para a **ETAPA 5: APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA AO VENDEDOR E NEGOCIAÇÃO FINAL**.



a

Apresentação da Proposta e Negociação

Etapa #5

Objetivo da Etapa: Nesta fase, a negociação é iniciada com a parte vendedora. Já temos a proposta formalizada pelo comprador, e agora o foco está em apresentar essa proposta, alinhar expectativas e conduzir a negociação de forma eficiente e estratégica.

O corretor deve atuar como um intermediador neutro, garantindo que a conversa ocorra de forma profissional, sem gerar conflitos ou desgastes entre as partes. O objetivo é buscar soluções benéficas para ambos, aumentando as chances de um fechamento bem-sucedido.

1) Alinhamento de Expectativas com o Vendedor

Assim como foi feito com o comprador, antes de apresentar a proposta, é necessário **recapitular informações importantes com o vendedor**. Esse alinhamento serve para compreender **os reais motivos da venda**, quais são as expectativas e qual o nível de flexibilidade na negociação.

Perguntas para Alinhamento das Motivações da Venda:

- Qual o principal motivo da venda deste imóvel?
- O que você pretende fazer com o valor da venda? Já tem outro imóvel em vista ou planeja investir de alguma forma?
- Existe um prazo específico para concluir essa negociação?

Perguntas para Alinhamento de Expectativa de Valor e Condição de Venda:

- Hoje, qual é o valor mínimo que você realmente aceitaria para fechar esse negócio?
- Existe alguma margem para negociação ou você pretende manter esse valor firme?
- Como você gostaria de receber esse pagamento? Financiamento, à vista, parcelamento direto?
- Você estaria disposto a aceitar permuta como parte do pagamento?
- Caso a proposta venha com um prazo um pouco diferente do que você espera, há possibilidade de ajuste?
- Essas perguntas ajudam a preparar o vendedor para a proposta que será apresentada, evitando surpresas que possam travar a negociação.

2) Avaliação da Demanda e Interesse pelo Imóvel

Se o imóvel for **exclusivo**, o corretor pode contextualizar sobre o **histórico de visitas e interesse**, reforçando como o mercado tem reagido a esse imóvel e se a demanda tem sido positiva.

Se o imóvel **não for exclusivo**, o corretor pode questionar o vendedor para entender como ele percebe o nível de interesse no mercado.

Perguntas para Avaliação de Demanda:

- Houve muitas visitas ao imóvel? Alguma proposta já foi feita anteriormente?
- Você sente que o imóvel está com boa procura ou percebe que as pessoas não demonstram tanto interesse?

- Dentro das consultas que você já recebeu, quais foram os principais motivos pelos quais as pessoas não avançaram?
- Como você compara essa proposta com outras que já recebeu?

Essa abordagem ajuda o corretor a **entender o nível de urgência do vendedor** e a **prepará-lo para receber a proposta de forma mais receptiva**.

3) Apresentação da Proposta ao Vendedor

Após alinhar expectativas e levantar informações relevantes, o corretor segue para a **apresentação formal da proposta**.

Além de apenas comunicar valores e condições, é importante **dar um contexto sobre o comprador**, explicando os motivos que o levaram a escolher esse imóvel. Isso ajuda a **criar conexão e aumentar a disposição do vendedor para negociar**.

Exemplo de Narrativa para Apresentação da Proposta:

[Nome do vendedor], tenho aqui uma proposta formalizada para o seu imóvel. Antes de apresentá-la, quero contextualizar um pouco sobre o comprador, pois acredito que essa conexão pode ser relevante para entendermos melhor o perfil da negociação.

[Nome do comprador] está buscando um imóvel exatamente com as características do seu. Ele mencionou que o que mais chamou sua atenção foi [diferenciais mencionados pelo comprador, como localização, estrutura, valorização]. Além disso, o imóvel atende [necessidade específica do comprador, como proximidade do trabalho, escola dos filhos, investimento etc.].

Com isso em mente, ele formalizou a seguinte proposta: [detalhar valor, forma de pagamento e prazos].

Gostaria de ouvir sua percepção sobre essa proposta e entender se ela está dentro do que você considera viável.

Esse tipo de abordagem **evita que a negociação comece com uma resposta automática de rejeição** e faz o vendedor **avaliar a proposta de forma mais estratégica**.

4) Recebendo a Resposta do Vendedor

- **Se a resposta for positiva**, avançamos para a **formalização do negócio** e encaminhamento da documentação.
- **Se houver objeções**, identificamos os pontos que precisam ser ajustados e estruturamos uma resposta para o comprador.

Ao retornar para o comprador com uma **contraproposta**, o corretor deve evitar criar um clima de disputa entre as partes. O tom deve ser **positivo e estratégico**, reforçando os avanços feitos na negociação.

Exemplo de Narrativa para Apresentação de Contraproposta:

Conversei com o proprietário sobre sua proposta, e ele ficou bastante interessado. Ele mencionou que alguns pontos estão bem alinhados, como [reforçar os pontos aceitos da proposta].

No entanto, para que ele possa seguir com o fechamento, seria necessário ajustar [ponto que precisa ser revisto: valor, forma de pagamento, prazo].

O que podemos fazer para encontrar um meio-termo que atenda ambas as partes?

Essa abordagem **mantém a negociação aberta e construtiva**, evitando que o comprador sinta que sua proposta foi simplesmente rejeitada.

5) Conduzindo a Negociação de Forma Profissional

O corretor deve atuar como **um mediador imparcial**, buscando soluções que satisfaçam ambas as partes, sem criar atrito.

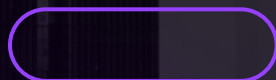
Evitar falas como:

- "O vendedor é muito difícil..."
- "O comprador está sendo muito exigente..."
- "Ele não quer ceder de jeito nenhum..."

Esse tipo de comentário **cria resistência emocional entre as partes e pode travar o fechamento do negócio.**

Em vez disso, o foco deve estar **em encontrar soluções que equilibrem os interesses.**

Após a aceitação de ambas as partes, seguimos com a formalização do negócio e o trâmite documental para o fechamento da venda.



O Papel do Corretor na Construção de Negócios e Relacionamentos Duradouros

Conclusão

Ao longo deste script, estruturamos um **passo a passo estratégico** para que o corretor conduza seus clientes **desde o primeiro alinhamento até o fechamento da negociação**. Cada etapa foi desenvolvida para proporcionar um atendimento eficiente, **maximizando as chances de conversão**, mas sempre com um foco essencial: **o cliente é mais importante que o negócio**.

O mercado imobiliário não se trata apenas de vender um imóvel, mas de **construir relacionamentos sólidos e duradouros**. Às vezes, o corretor pode perder uma venda momentaneamente, mas, se tiver um bom relacionamento com o cliente, pode vender outro imóvel para ele futuramente ou até mesmo **receber indicações valiosas**.

Negociações vão e vêm, mas **a confiança e a credibilidade são ativos permanentes**. O corretor deve atuar com **ética, respeito e profissionalismo**, lembrando que ele é responsável por tudo o que se compromete a fazer. Qualquer promessa feita ao cliente precisa ser cumprida, pois sua reputação é o que sustentará **sua carreira no longo prazo**.

O mercado imobiliário **é um jogo de longo prazo**. Corretores de sucesso não pensam apenas na venda do momento, mas na **formação de uma carteira de clientes e na construção de uma imagem sólida**. Isso significa atuar com **transparência, honestidade e princípios inegociáveis**, garantindo que sua marca pessoal seja sinônimo de **integridade e competência**.

Além disso, **profissionalismo e respeito devem ser constantes**, independentemente do perfil do cliente ou das dificuldades encontradas no processo. Em qualquer situação, manter a calma e tratar cada cliente com **educação e paciência** é essencial para consolidar uma carreira próspera e respeitada no mercado.

Que este material sirva como um guia para que você possa **aprimorar suas abordagens, negociar com segurança e conduzir seus clientes da melhor forma possível**. No final, o verdadeiro sucesso não está apenas em vender mais, mas em construir uma trajetória de valor, confiança e credibilidade.

Desejo muito sucesso nas suas negociações e que você construa uma carreira sólida, pautada em ética, compromisso e excelência!



W