



→ vende-c.com

→ playbook de execução:

DESTRAVANDO O COMERCIAL NA SAÚDE

Guia prático para implementação das estratégias da aula “Abrindo a caixa preta das estratégias que alavancaram o time da DASA e SouSmile. 3 travas de conversão em vendas na área da saúde.”

→ vende-c.com





INTRODUÇÃO: O QUE É ESTE MATERIAL?



Este não é um resumo. É um manual de campo. Entendendo que o faturamento não sobe por "milagre", mas por ajuste de trava, este material contém as 3 ferramentas fundamentais para você aplicar o Raio-X na sua equipe agora.



FERRAMENTA 1: CHECKLIST DO DIAGNÓSTICO PROFUNDO

Objetivo: *Eliminar a Trava 1 (Superficialidade na Investigação).*

Muitos vendedores de saúde são "apresentadores de preço". Use este checklist para auditar as últimas 5 calls ou reuniões do seu time. Se mais de 3 itens forem "Não", você está perdendo dinheiro na mesa.

O Consultor/Vendedor realizou estas ações?	SIM	NÃO
Identificou o impacto emocional do problema na vida do paciente?	[]	[]
Perguntou: "O que te impediu de resolver isso até hoje?"	[]	[]
Validou o "Custo da Inação" (o que acontece se ele não tratar agora)?	[]	[]
Descobriu quem mais participa da decisão além de quem está na call?	[]	[]
Isolou a objeção de preço antes de enviar o orçamento?	[]	[]



Dica de Ouro: "Descascar a cebola" significa chegar à terceira camada da dor. Por exemplo, se o paciente quer "sorrir melhor", a dor não é o dente torto, é a vergonha de tirar foto ou de falar em público. Treine seu time para vender o sorriso, não o alinhador.





FERRAMENTA 2: O FRAMEWORK "7 PASSOS DA VENDA" (MODELO SOUSMILE)

Objetivo: *Eliminar a Trava 2 (Falta de Processo Padronizado).*

Baseado no case de sucesso da SouSmile, desenhe o seu fluxo.
Sem padrão, você não tem gestão.

- **Conexão & Contexto:** Abertura sem resistência. (Ex: "Vi que você buscou sobre X e notei que...")
- **Investigação (Raio-X):** Perguntas abertas para entender a rotina e a dor.
- **Validação da Dor:** Resumir o que o lead disse para gerar "Sim" e confiança.
- **Ponte de Valor:** Conectar a sua solução especificamente à dor validada.
- **Proposta Comercial:** Apresentação clara, sem gaguejar no preço.
- **Contorno de Objeções:** Acolher, Isolar e Reenquadrar.

Próximo Passo Agendado: Nunca termine uma conversa com "vou pensar".
Saia com data e hora.

Exercício: Identifique em qual desses 7 passos o seu time mais "sangra" hoje.
É no agendamento? É no fechamento?



FERRAMENTA 3: MATRIZ DE PRÁTICA DELIBERADA

Objetivo: *Eliminar a Trava 3 (Falta de Treinamento e Ramping Lento).*

Treinar "uma vez por mês" não funciona. A mudança comportamental vem da repetição. Implemente este ritual semanal:

→ **RITUAL DE SEGUNDA-FEIRA (15 min):** Roleplay de Objeção.

- Escolha a objeção mais difícil da última semana (ex: "está caro"). Simule o contorno ao vivo com o time.

→ **RITUAL DE QUARTA-FEIRA (20 min):** Escuta Ativa.

- Ouça 5 minutos de uma call real. Peça para o time identificar: "Onde perdemos o lead aqui?".

→ **RITUAL DE SEXTA-FEIRA (10 min):** Vitórias & Gaps.

- O que funcionou? O que ainda trava? Alinhamento para o Q2.



PRÓXIMOS PASSOS

Você agora tem as ferramentas, mas saber a técnica é diferente de saber **instalar a cultura que gerou 733% de aumento** na Dasa ou **40% de agendamentos** na SouSmile.

Não caminhe sozinho. Se você identificou que sua operação está "sangrando" em alguma dessas travas, conte com o **VENDE-C CORP**, realize um diagnóstico gratuito, nesta call de 15 min, um de nossos especialistas vai te ajudar a identificar o maior gargalo da sua equipe hoje.

