


LEGGO



A metodologia de vendas que impulsiona resultados e fecha negócios



Estratégias eficazes para vendas
que realmente funcionam



José Almeida



**IDEIAS
& DESAFIOS**
DRIVING SALES EXCELLENCE WITH PASSION

Índice

L — Ligar: Criar a conexão inicial com o cliente	2
E — Escutar Ativamente: A base da venda consultiva	3
G — Gerir: Conduzir o cliente para a solução	3
G — Gerar Valor: Além das características, mostrar resultados	5
O — Oferecer: Apresentar a proposta e superar objeções	6
O efeito momentum	7

Se já trabalha com vendas há algum tempo, notou provavelmente a mudança. Os potenciais clientes estão mais ocupados, mais céticos e mais informados do que nunca. A abordagem tradicional de venda agressiva está a perder eficácia e os profissionais de vendas mais bem-sucedidos estão a adotar uma metodologia de vendas mais consultiva, que coloca a confiança, o valor e a clareza no centro.

Uma das estruturas modernas mais eficazes para vendas é a metodologia de vendas LEGGO — uma estrutura simples, memorável e altamente prática que pode ser aplicada em qualquer setor. Seja um líder de vendas experiente ou um novo executivo de contas, a LEGGO ajudará a criar confiança, gerar valor e fechar negócios mais rapidamente.

LEGGO significa: Ligar, Escutar, Gerir, Gerar Valor e Oferecer. Vamos analisar cada etapa e ver por que ela é uma virada de jogo para o seu processo de vendas.

L — Ligar: Criar a conexão inicial com o cliente

O primeiro e mais importante passo numa metodologia de vendas eficaz é Ligar, ou seja, estabelecer uma conexão genuína com o potencial cliente. Muitos vendedores vão direto para a apresentação, mas na venda consultiva, o seu papel começa por se conectar de forma autêntica.

Ao ligar ativamente com um potencial cliente, obtém informações sobre os seus verdadeiros desafios, motivações e prioridades. Use perguntas abertas como «Como lida atualmente com este desafio?» ou «Qual tem sido a sua maior frustração com a sua solução atual?». Isso convida a respostas detalhadas que pode usar mais tarde para posicionar a sua oferta de forma eficaz.

Ligar também cria rapport e confiança — elementos-chave em qualquer estratégia de vendas bem-sucedida. Quando um potencial cliente se sente ouvido, é muito mais provável que o veja como um consultor de confiança, em vez de apenas mais um vendedor.

E — Escutar Ativamente: A base da venda consultiva

A escuta ativa é a arma secreta das vendas modernas. Ela transforma a sua relação de transacional para relacional. Em vez de ir direto ao ponto, reserve um momento para escutar e validar os sentimentos do seu potencial cliente. «Eu entendo — lidar com isso com ferramentas desatualizadas deve ser incrivelmente frustrante.»

A empatia cria credibilidade. Mostra que compreende não só o problema, mas também o impacto humano por trás dele. Esta é uma característica distintiva das vendas consultivas — focar na pessoa, não apenas na transação.

Incorpore histórias de clientes, testemunhos e estudos de caso que se alinhem com a situação deles. Quando os potenciais clientes veem que ajudou outros como eles, ganham confiança de que também os pode ajudar.

G — Gerir: Conduzir o cliente para a solução

Após ganhar a confiança, é hora de gerir a conversa. Na metodologia de vendas LEGGO, isso significa conduzir o seu potencial cliente do seu estado atual para a solução de uma forma estruturada e tranquilizadora.

Um bom guia de vendas proporciona clareza e elimina a incerteza. Isso pode envolver explicar as tendências do setor, mostrar referências ou delinear um plano de implementação claro. O objetivo é reduzir o risco percebido e fazer com que o próximo passo pareça seguro e alcançável.

O guia também ajuda a posicionar-se como uma autoridade no seu setor. Quer venda software, serviços profissionais ou produtos físicos, a capacidade de gerir os seus potenciais clientes torna-o o especialista a quem eles recorrerão quando tomarem decisões.



G — Gerar Valor: Além das características, mostrar resultados



Toda a metodologia de vendas eficaz acaba por levar à criação de valor. Na LEGGO, Gerar Valor significa ir além das características para mostrar resultados tangíveis — economia de custos, crescimento da receita, economia de tempo ou redução de riscos.

Sempre enquadre o seu valor na linguagem do potencial cliente. «Isso pode poupar 15 horas por semana» ressoa mais do que «A nossa plataforma automatiza o agendamento». E comprove as suas afirmações com dados, calculadoras de ROI (Return on Investment, em português, Retorno sobre o Investimento) ou métricas de sucesso de clientes reais.

Não responda apenas às necessidades deles — antecipe-as. Oferecer insights proativos, relatórios do setor ou análises competitivas antes mesmo que eles perguntem posiciona-o como um parceiro inestimável, não apenas um fornecedor.



O – Oferecer: Apresentar a proposta e superar objeções

Em qualquer processo de vendas, as objeções são inevitáveis. Mas, em vez de tratá-las como obstáculos, veja-as como oportunidades para esclarecer e reforçar o valor. Se eles disserem: «Isto parece caro», pode responder: «Eu entendo — muitos clientes sentiram o mesmo até verem os retornos nos primeiros três meses».

Superar objeções requer curiosidade e empatia. Faça perguntas complementares para descobrir a causa da preocupação. Muitas vezes, a objeção não é sobre preço ou prazo, mas sobre incerteza e confiança.

Após abordar as preocupações, faça uma oferta clara, simples e viável. Elimine o atrito do ciclo de vendas apresentando os próximos passos que são fáceis de seguir e alinhados com os objetivos do cliente potencial.

O efeito momentum

A beleza da metodologia de vendas LEGGO é que ela cria um momentum natural. Ao Ligar, Escutar, Gerir, Gerar Valor e Oferecer de forma estruturada, conduz os potenciais clientes a um «sim» confiante, sem pressão ou artifícios.

Se pretende melhorar a sua estratégia de vendas, construir relações mais fortes com os clientes e fechar negócios de forma mais eficiente, a estrutura LEGGO oferece-lhe um caminho claro para o sucesso.

LEGGO: A...

"LEGGO" apresenta um método inovador de vendas que transforma a abordagem tradicional em uma estratégia consultiva centrada na confiança e na criação de valor. Através das etapas Ligar, Escutar, Gerir, Gerar Valor e Oferecer, os leitores aprenderão a se conectar genuinamente com clientes, entender suas necessidades e apresentar soluções que realmente impactam seus negócios. Encare objeções como oportunidades e torne-se o consultor de confiança que os clientes buscam, elevando seus resultados a um novo patamar.



José de Almeida

www.ideiasedesafios.com

contacto@ideiasedesafios.com

