

VENDAMAIS



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
O QUEBRA-REGRAS

**CORRETOR DE IMÓVEIS**

# 15

**PRINCÍPIOS DA  
ALTA PERFORMANCE  
EM VENDAS**

**GUILHERME MACHADO E RAUL CANDELORO**



# VENDAMAIS



## **RAUL CANDELORO**

Formado em ADM, com MBA pela Babson College (EUA), Raul Candeloro é um dos maiores especialistas da área de vendas e gestão do Brasil. É autor de mais de 15 livros e está à frente da Revista VendaMais, principal publicação de vendas do país.

# MUNDO VENDAMAIS:



raul.caneloro

## MEU FACEBOOK

Vídeos, notícias, cursos, ideias e muito mais sobre o mercado de vendas!

## REVISTA VENDAMAIS

É uma ferramenta completa para você treinar sua equipe e se desenvolver como profissional de vendas!

VENDAMAIS®

## TREINAMENTOS ONLINE

O Instituto VendaMais é a divisão de treinamentos – on-line e presencial – da VendaMais. Nosso objetivo é oferecer aos profissionais de vendas uma opção confiável, acessível e de alto nível educacional, para que possam melhorar seus resultados em vendas.

INSTITUTO  
VENDAMAIS

VENDAMAIS®  
SOLUÇÕES

## SOLUÇÃO COMERCIAL

Consultoria e treinamentos.

## PRODUTOS VENDAMAIS

Dvds, livros e muito mais você encontra aqui.

▶ LOJA

VENDAMAIS®

Copyright © 2016 Raul Caneloro - Revista VendaMais

É proibida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste livro eletrônico (e-book), por qualquer meio e para qualquer fim (exceto em caso de trechos citados em resenhas literárias), sem a prévia autorização por escrito do autor da obra.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº9610, de 19/02/1998.



PALESTRANTE  
**GUILHERME  
MACHADO**  
O QUEBRA-REGRAS

# **GUILHERME MACHADO**

Mestrando em Neuromarketing pela Florida Christian University.  
Certificado em Negociação pela Universidade de Michigan/EUA.  
Corretor de imóveis, Consultor, Coach, Adminstrador e Palestrante  
com foco em vendas de alta performance.

# MUNDO QUEBRA-REGRAS:



GuilhermeMachado.Palestrante

## MINHA MAIOR REDE SOCIAL

Dicas, vídeos, técnicas, notícias, inspiração e motivação.

## MINHAS SACADAS EM VÍDEOS

Meus vídeos com técnicas e dicas para vender mais.



/gmachadoblog

## MINHAS IDEIAS E OLHARES

Minha visão pessoal e profissional do mundo.



@quebreasregras



@quebreasregras\_

## IDEIAS E GATILHOS

Pensamentos e atitudes que vão fazer diferença no seu dia a dia.



quebreasregras

## SNAPCHAT

Doses diárias exclusivas para inspirá-lo e motivá-lo na sua vida e sua carreira.

Copyright © 2016 Palestrante Guilherme Machado

É proibida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste livro eletrônico (e-book), por qualquer meio e para qualquer fim (exceto em caso de trechos citados em resenhas literárias), sem a prévia autorização por escrito do autor da obra.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº9610, de 19/02/1998.

# INTRODUÇÃO

Você gostaria de atingir os objetivos que traçou para sua vida de maneira mais consistente e sustentável?

Gostaria de melhorar o seu aproveitamento, trabalhar menos pressionado ou estressado, e ainda aumentar o seu rendimento?

Possivelmente a sua resposta foi sim e este e-book pode te ajudar nesta jornada.

Tornar o trabalho mais eficaz, produtivo e voltado para resultados significativos, isto é, ser um profissional de alta performance, é um dos principais desafios dos corretores da atualidade.

Em época em que a instabilidade política e econômica do país gera um grande impacto sobre o mercado de vendas, é comum ouvir profissionais creditando apenas à crise a responsabilidade por seu baixo desempenho.

Endossados por manchetes que evidenciam a alta na inflação, restrição de crédito, perda do poder de compra da população, entre tantos outros fatores, cria-se uma cortina de fumaça de onde é quase impossível enxergar novas perspectivas para o desenvolvimento de competências e habilidades indispensáveis para o alcance dos objetivos traçados.

Porém, é preciso romper radicalmente este modelo mental que limita o seu engajamento e o faz ficar na inércia, esperando uma melhora “milagrosa” do cenário econômico para então fazer algo em prol da sua carreira.

Ser um profissional de alta performance requer proatividade, resiliência, busca constante por novos conhecimentos e, sobretudo, a transformação de ideias em ações efetivas que gerem resultados, isto é, requer uma atitude de mudança.

Por isso, neste e-book você vai conferir vários insights que te ajudarão a percorrer o caminho rumo ao seu sucesso, afinal, ser sucesso é uma decisão. Decida-se imediatamente.

**A hora é agora para sua transformação.**

## 7 BENEFÍCIOS DA ALTA PERFORMANCE

Embora todos queiram atingir a alta performance nas áreas onde atuam, poucas pessoas realmente se dedicam a estudar o assunto de maneira mais aprofundada. Falando especificamente de alta performance em Vendas, podemos dizer que ela traz

### 7 grandes benefícios:

- **Sucesso financeiro (\$\$\$)**
- **Liberdade e opções de escolha**
- **Melhora a sua rede de relacionamentos**
- **Abre novas oportunidades de crescimento pessoal e profissional**
- **Estabelece um bom exemplo para todos à sua volta (incluindo sua família)**
- **Ajuda você a manter-se sempre motivado**
- **Ajuda você a se entender melhor e a procurar seu 'melhor você' (kaizen – hoje melhor do que ontem, amanhã melhor do que hoje).**

Desse modo, estar em alta performance provoca uma sensação muito boa e um ciclo virtuoso muito positivo: você fica mais motivado com seus resultados e, por consequência, obtém resultados cada vez melhores.

# 15 PRINCÍPIOS DA ALTA PERFORMANCE EM VENDAS

E como fazer para chegar lá?

Temos analisado tanto o comportamento quanto os resultados de profissionais de vendas de sucesso ao longo de mais de duas décadas, além de buscarmos a atualização constante de nossas práticas por meio de estudos de técnicas desenvolvidas pelas principais escolas de negociação da atualidade. Fruto de toda essa experiência, criamos uma lista com 15 princípios da alta performance em Vendas.

Percebe-os com atenção e questione-se: Quantos deles você está praticando?

Na sua resposta pode estar a chave para o seu sucesso ou fracasso. Você tem o poder de reescrever a sua história e ser um profissional muito mais feliz e realizado.

# 1. DEFINIR METAS



## **1.DEFINIR METAS:**

Metas que sejam específicas,  
mensuráveis, alcançáveis,  
relevantes e com tempo definido  
para serem alcançadas  
(EsMART).



# 2. **REASON WHY**

VENDAMAIS®



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
QUEBRA-REGRAS

## 2. REASON WHY:

Por que você quer atingir essa meta? Esse 'por que', ou reason why, é o que realmente vai definir se você está motivado e engajado para atingir uma meta. Se o motivo pelo qual você quer atingir uma meta é fraco, seu engajamento será fraco e você provavelmente terá dificuldades em alcançar esse objetivo. Se o seu 'por que' for forte, você estará muito mais engajado, terá mais persistência e sua probabilidade de sucesso aumenta muito.

# 3. *PLANO B*



### 3. PLANO B:

Toda pessoa de alta performance tem um **Plano B**, mas esse **Plano B** é diferente das pessoas de baixa performance. Para as pessoas de baixa performance, o **Plano B** é mudar a meta e torná-la mais fácil. Para as pessoas de alta performance, a meta continua igual – o que muda é o que está sendo feito para alcançar a meta. Ou seja:

- **Alta performance:** meta não se mexe, mexe-se no que está sendo feito para atingir a meta.

- **Baixa performance:** baixa-se a meta, tendência a querer continuar repetindo o que não está funcionando.

# 4. PLANEJAMENTO

## 4. PLANEJAMENTO:

Tão valioso quanto saber onde se quer chegar, é traçar o caminho para atingir o seu objetivo. Seu propósito dificilmente será alcançado se não houver um estratégia para isso. Ter um planejamento consistente te comprometerá com você mesmo e com os resultados que almeja alcançar.

Isso requer: estabelecer metas reais, pensar em caminhos que podem levá-lo para mais perto e os que podem afastá-lo dos resultados desejados, dividir seu grande objetivo em pequenas tarefas, estabelecer prazos e cumpri-los, além de revisar periodicamente o seu planejamento, identificando o que pode ser potencializado e o que precisa ser ajustado ou corrigido.

# 5. HÁBITOS DE SUCESSO

## 5. HÁBITOS DE SUCESSO:

Pessoas de sucesso, quando estão em alta performance, têm uma série de 'rituais' diários que são repetidos continuamente. O horário de dormir, de acordar, a alimentação, a postura mental, atividades planejadas e executadas... tudo pensado de maneira a melhorar sua produtividade e resultados.

Pessoas de baixa performance têm hábitos também, mas que não agregam (ou às vezes até atrapalham) sua produtividade.



# 6. OTIMISMO REALISTA

## 6. OTIMISMO REALISTA:

Existem diversos estudos que mostram que pessoas otimistas, na média, têm melhores resultados do que pessimistas. O que ninguém comenta, porém, é que alguns otimistas são um fracasso.

Quando foram analisar isso, psicólogos comportamentais descobriram que existem dois tipos de otimismo: o realista (que acha que consegue, mas vai ser difícil) e o fantasioso (que acha que consegue e que vai ser fácil).

Quando o otimista acha que vai ser fácil ele/ela não se prepara e, principalmente, não tem nem resiliência nem persistência ou perseverança para lidar com obstáculos, dificuldades ou contratemplos.

Quer ter alta performance?

Seja um otimista realista: você deve acreditar que consegue, mas que vai realmente ter que se empenhar para superar as dificuldades que naturalmente surgirão

# 7. **KAIZEN**



## 7. KAIZEN:

Kai em japonês significa ‘mudança’. Zen significa ‘bom’. Kaizen, então, significa encarar as mudanças como algo bom. A frase que mais gostamos para definir isto é “Hoje, melhor do que ontem, amanhã, melhor do que hoje”.

Pessoas de alta performance estão sempre aprendendo, sempre procurando melhorar, sempre tentando criar novos hábitos que sejam mais eficientes. Isso precisa também de uma boa dose de humildade – só continua crescendo quem acredita que pode melhorar e que está aberto/a a isso.

# 8.

# *RECEPTIVIDADE AO FEEDBACK*

## 8. RECEPTIVIDADE AO FEEDBACK:

Falando em humildade, a abertura e a receptividade ao feedback é outra grande característica da alta performance. Existem duas formas básicas de lidar com o feedback:

- Fixa: a pessoa acha que já atingiu seu limite de potencial, de crescimento, e que a única forma de conseguir melhorar seus resultados é fazendo “MAIS”. Essa pessoa não consegue separar ela mesma, das atividades que realiza, dos resultados que alcança. Para uma pessoa ‘fixa’, as 3 coisas são uma coisa só.

Então ela reage muito mal a um feedback de melhoria, mesmo que baseado puramente em resultados ou atividades, pois para ela, como é tudo uma coisa só, uma crítica aos seus resultados é uma crítica a ELA.

## 8. RECEPTIVIDADE AO FEEDBACK:

- Incrementais: essas pessoas já conseguem separar sua própria pessoa das atividades realizadas, dos resultados conseguidos. Quando alguém lhes dá um feedback de melhoria, seja sobre atividades, seja sobre resultados, elas têm o equilíbrio e a inteligência emocional de separar as coisas.

Essa abertura ao feedback faz parte de estarem aprendendo sempre (princípio 6, do Kaizen) e é fundamental para quem quer ter alta performance de maneira sustentável.



# 9. **DISCIPLINA**

VENDAMAIS®



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
O QUEBRA-REGRAS

## 9. DISCIPLINA:

Uma das grandes verdades na vida é que os seus resultados dependem muito mais do que você faz todos os dias, de maneira consistente, do que de iniciativas esporádicas.

Pessoas de alta performance têm a disciplina de fazer o que planejaram fazer, de fazer o que disseram que iam fazer, de cumprir o que prometeram. Mesmo que chova, faça sol, não estejam muito bem, estejam cansadas, etc.

Disciplina é fazer o que você sabe que precisa ser feito mesmo quando não estiver com vontade. E é uma das grandes características das pessoas de alta performance.

# 10. *FOCO NO POSITIVO*

VENDAMAIS®



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
QUEBRA-REGRAS

## 10. FOCO NO POSITIVO:

Note a diferença entre estas duas metas – não quero ser gordo x quero ser magro. A princípio parecem iguais, mas o processo de pensamento e as ações/reações que provocam são completamente diferentes.

Pessoas de alta performance definem o que QUEREM. Lembre-se: não dá para ter sucesso e realização sustentável fugindo de algo. Objetivos dão foco e o foco tem que ser num resultado futuro positivo, algo que você quer.



**11.**

**INTELIGÊNCIA  
EMOCIONAL**

## 11. INTELIGÊNCIA EMOCIONAL:

A Inteligência Emocional exerce um papel fundamental em nossas vidas. Ela indica a maneira como conseguimos gerenciar nossas emoções e, principalmente, como são gerenciadas as emoções das pessoas com quem lidamos.

É fundamental saber controlar os nossos sentimentos juntamente com os do cliente, seja no momento de fechar a venda ou mesmo quando houver alguma objeção. No geral, essa questão do autocontrole tornará o processo de negociação bem mais tranquilo. Aliás, haverá um equilíbrio maior sobre quem vende e quem está fazendo a compra.

# 12. *RENOVE-SE*

VENDAMAIS<sup>®</sup>



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
QUEBRA-REGRAS

## 12. RENOVE-SE:

Saiba identificar quais são seus pontos fracos e fortes quanto ao seu método de trabalho e se preocupe em aprimorar suas técnicas sempre que possível. Não basta apenas congelar a maneira de como pratica uma venda, tornando-a exclusiva para o que considera ser algo de sucesso.

Trabalhe de forma que compreenda quais são suas próprias dificuldades e recicle-se para intensificar seu conhecimento.

# 13.

# FAÇA UMA VENDA FELIZ



VENDAMAIS®



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
O QUEBRA-REGRAS

## 13. FAÇA UMA VENDA FELIZ:

Há muitas pessoas que dizem não estar satisfeitas nos locais onde estão. Se você é um profissional que reclama ou se sente desmotivado, conseqüentemente suas vendas serão infelizes.

É preciso MOTIVAÇÃO, isto é, um MOTIVO PARA A AÇÃO. Fazer uma venda estando feliz e trabalhar com “tesão” é tão importante quanto os outros princípios descritos acima. Afinal, o cliente perceberá sua alegria e dedicação em vender algo que ele tanto deseja e retribuirá fechando negócio com você.

# 14. *BUSQUE A EXCELÊNCIA*

VENDAMAIS®



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
QUEBRA-REGRAS

## 14. BUSQUE A EXCELÊNCIA:

Realizar as tarefas com cuidado, prestar atenção aos detalhes, buscar a perfeição (embora este objetivo seja utópico, devemos buscar a melhoria permanentemente) e se dedicar com afinco ao que se propõe a fazer são atributos inerentes aos profissionais de alta performance.

# 15. *GRATIDÃO*



## 15. GRATIDÃO:

Praticar a gratidão semanalmente é um fator importante que diminui estresse, aumenta a sensação de conexão e bem-estar, reforça focos positivos, faz você valorizar o que tem, as pessoas à sua volta e o que já conquistou.

Recomendamos: compre um caderno e anote, uma vez por semana, coisas pelas quais você é grato: nos seus relacionamentos, na sua saúde, no seu trabalho, nas oportunidades de crescimento, na família. Todos os 14 princípios anteriores são para ter alta performance. Este é para ter alta performance e ser feliz!

## A CAMINHADA ESTÁ SÓ COMEÇANDO...

Ser um profissional de alta performance envolve um itinerário que na maioria das vezes é difícil de caminhar, por isso, poucos ainda são os profissionais que se dispõem a seguir este trajeto com o compromisso e o engajamento necessários.

Estar neste time de campeões depende muito mais de você do que do mercado, da empresa ou do cliente com os quais se relaciona diariamente.

Estabeleça sua meta, não procrastine. Assimile os 15 princípios trabalhados neste e-book e pratique-os. Além disso, construa seus próprios princípios. Aqui, nós apenas te ajudamos a dar mais um passo, mas para seguir em diante é preciso ter coragem para avançar cada vez mais.

Supere os desafios da sua trajetória sem perder o entusiasmo e o seu lugar no pódio estará garantido.

Para saber mais sobre como ser um corretor de alta performance e alcançar os resultados que sempre desejou, **acesse:**

[www.corretordealtaperformance.com.br](http://www.corretordealtaperformance.com.br)

CONHEÇA OS PRODUTOS

# VENDAMAIS®

loja.vendamais.com.br



## Agenda VendaMais Digital

Pensando em ajudar todos os vendedores do Brasil a atingir a Alta Performance, há quase 10 anos a VendaMais lançou a Agenda VendaMais, que é uma ferramenta desenvolvida para ajudar a melhorar o desempenho do vendedor, garantindo mais lucro.

Seguindo as tendências do mercado e para facilitar a vida de todos os vendedores, em 2016 a VendaMais lançou a Agenda no formato Digital.

Plataformas disponíveis



## Enciclopédia VendaMais

Na Enciclopédia VendaMais você terá acesso há mais de 20 anos de conteúdo em vendas. Através do site [www.assinantes.vendamais.com.br](http://www.assinantes.vendamais.com.br) você tem acesso a mais de 240 edições, você pode usar o conteúdo para treinar sua equipe e se desenvolver como profissional de vendas!



## VENDAMAIS SOLUÇÕES



A Revista Venda Mais, a mais conceituada Revista de Vendas do Brasil, uniu-se a Solução Comercial, consultoria com experiência em mais de 80 empresas, para criar a **Soluções VendaMais**.

A fusão da experiência em consultoria com a maior base de informação em vendas do Brasil estão agora a disposição da sua empresa em um trabalho de consultoria totalmente focado em vendas.



## A VendaMais é muito mais do que uma revista.

É uma ferramenta completa para você treinar sua equipe e se desenvolver como profissional de vendas!



## VendaMais digital + VendaMais Responde:

A cada bimestre o assinante recebe uma versão da VendaMais temática em formato digital como essa que você está lendo agora acompanhada por um vídeo exclusivo com Raul Candeloro e Marcelo Caetano.



## Vendópolis - O Jogo das Vendas

Como gerenciar sua carteira de clientes e vender mais!

Seja bem-vindo a Vendópolis! Essa é a única cidade dedicada ao mundo das vendas. Nela, vendedores aprendem as melhores maneiras de obter mais resultados rapidamente. Veja como você e sua equipe também podem viajar para Vendópolis e ter um treinamento em vendas diferente e produtivo.



## Cursos On-Line

[www.institutovendamais.com.br](http://www.institutovendamais.com.br)

**APV** – Como garantir seu sucesso do Planejamento ao Pós-venda em apenas 10 semanas!

**PAP** – 10 princípios que podem levá-lo a ter alta performance. São ferramentas, dicas e estratégias práticas para você aplicar imediatamente na sua vida e colher os resultados já no primeiro dia de curso.

**GEC** – Uma imersão nas melhores práticas e ferramentas para uma gestão eficiente da equipe comercial!

# CONHEÇA OS PRODUTOS



PALESTRANTE  
GUILHERME  
MACHADO  
O QUEBRA-REGRAS

[WWW.GUILHERMEMACHADO.COM](http://WWW.GUILHERMEMACHADO.COM)



## ACADEMIA QUEBRA-REGRAS

O melhor complexo de conteúdo para o mercado imobiliário. São centenas de vídeos, e-books, pdfs e muito conteúdo digital exclusivo para aprimorar a sua carreira e fazer você vender muito mais.

[www.academiaquebraregras.com.br](http://www.academiaquebraregras.com.br)

## PALESTRAS E TREINAMENTOS ONLINE

Cursos e treinamentos online para você se tornar um profissional altamente capacitado no mercado atual, com técnicas aplicadas e comprovadas por centenas de corretores que tiveram suas vidas transformadas.



[www.guilhermemachado.com/eventos](http://www.guilhermemachado.com/eventos)

## APLICATIVO QUEBRE AS REGRAS

Por meio do Aplicativo quebre as regras você terá acesso a artigos, videoaulas gratuitas, podcast, e-books, palestras, além de notícias sobre o setor de imóveis, inovação, carreira.

Tudo isso para te ajudar a alcançar o sucesso que você tanto deseja, te impulsionando a quebrar as regras. Por aqui, você terá o mercado imobiliário bem perto de você e como você nunca viu.



**QUEBRE  
ASREGRAS**



## TAV- TÉCNICAS AVANÇADAS EM VENDAS

TAV - Técnicas Avançadas em Vendas e Negociação. Uma metodologia eficaz e comprovada, cujas etapas aplicadas ao longo do processo de vendas garantem a compra e recompra. Mais de 1.000 pessoas impactadas e com suas carreiras elevadas. O melhor treinamento do mercado imobiliário, 100% customizado, real, vivencial e prático.



[www.onovocorretor.com.br](http://www.onovocorretor.com.br)