

ENTENDENDO O CLIENTE NA VISITA

COMO O CARRO DOS CLIENTES FALA SOBRE ELES



MARCOS PAULO



INTRODUÇÃO

Você sabia que a visita ao imóvel começa muito antes do “bom dia”? A leitura comportamental já pode (e deve) ser iniciada assim que o cliente estaciona o carro.

A forma como ele chega, o carro que dirige, o tipo de roupa que veste e, principalmente, a postura com que sai do veículo já entregam pistas valiosas sobre o seu perfil comportamental.

Um cliente mais analítico, por exemplo, tende a chegar pontualmente, com o carro limpo, roupas neutras e postura reservada. Já um perfil influente pode chegar sorrindo ao celular, usando roupas estilosas e fazendo piadas antes mesmo de apertar sua mão. Cada detalhe fala — e quem domina essa escuta silenciosa sai na frente.

Neste eBook, você vai aprender a identificar os perfis de forma simples e prática durante a visita, transformando percepção em persuasão.

OS PRIMEIROS SINAIS NA CHEGADA

A venda começa antes da primeira palavra. O momento em que o cliente estaciona o carro, desce e se aproxima já traz **informações preciosas sobre seu perfil comportamental**.

O carro é uma extensão do comportamento do cliente. Não importa se é popular, SUV, esportivo ou utilitário – o que importa é o estilo e o cuidado com ele, pois isso reflete valores como poder, praticidade, aparência, organização, liberdade ou segurança.

O que observar:

- Tipo e modelo do carro (potente, econômico, estiloso, funcional)
- Conservação (limpo ou sujo? organizado ou bagunçado?)
- Interior visível (objetos espalhados? carro “funcional”? perfumado?)
- Estilo de som, presença de adesivos, cores
- Quem está dirigindo: ele ou ela? Sozinho(a) ou com acompanhantes?

OS PRIMEIROS SINAIS NA CHEGADA



O CARRO DIZ MUITO

Executor (Dominante): Pode chegar com um carro potente ou imponente. Não liga muito para formalidades. Se parar de forma ligeiramente atravessada, não se surpreenda. Ele preza por praticidade e agilidade, não por detalhes.

- Costuma vir com carros mais robustos, SUVs, modelos com presença.
- Estaciona rápido, de forma decidida (às vezes atravessado ou sem paciência).
- Pode sair do carro sem desligar totalmente o som ou até mesmo falando ao telefone.
- Valoriza status, potência, praticidade e agilidade.
- **Corretores atentos notam:** ele não vai esperar você “começar” a visita — ele mesmo inicia com perguntas objetivas.

OS PRIMEIROS SINAIS NA CHEGADA



O CARRO DIZ MUITO

Comunicador (Influente): Pode vir com um carro colorido, estiloso ou com algum acessório chamativo. Às vezes com música alta, falando ao telefone ou sorrindo. Quer causar boa impressão e transmitir leveza.

- Escolhe carros estilosos, coloridos ou personalizados. Pode ter música tocando, adesivos de viagem ou frases.
- Estaciona com leveza, pode descer sorrindo ou acenando.
- Pode vir com amigos, filhos, ou até animais de estimação.
- Valoriza liberdade, estilo, experiências e conexão.
- **Corretores atentos notam:** esse perfil quer uma visita leve e divertida — elogie algo e você já conquista atenção.

OS PRIMEIROS SINAIS NA CHEGADA



O CARRO DIZ MUITO

Planejador (Estável): Costuma ter um carro funcional, discreto e bem cuidado. Pode chegar com antecedência e estacionar com todo cuidado. Gosta de previsibilidade e evita chamar atenção.

- Prefere carros funcionais, discretos, confiáveis (sedan ou hatch básico).
- Estaciona com calma, em local certinho, conferindo o espaço.
- Costuma vir com alguém de confiança (parceiro, parceira, parente).
- Valoriza rotina, conforto, segurança e previsibilidade.
- **Corretores atentos notam:** é um cliente que observa e escuta mais do que fala. Ganhe sua confiança com respeito e clareza.

OS PRIMEIROS SINAIS NA CHEGADA



O CARRO DIZ MUITO

Analítico (Conforme): O carro está sempre limpo, organizado, com tudo no lugar. Costuma seguir regras, estaciona corretamente e evita fazer algo fora do padrão.

- O carro é impecável: limpo, alinhado, sem ruídos ou excessos.
- Estaciona perfeitamente dentro da vaga, verifica se trancou, confere tudo.
- Gosta de carros econômicos, com boas avaliações e eficiência técnica.
- Valoriza controle, organização, lógica e precisão.
- **Corretores atentos notam:** esse cliente quer um corretor preparado, técnico e seguro. Ele não “compra conversa”, compra confiança em dados.

Agora que você já entendeu como a **chegada do cliente é um momento riquíssimo para leitura comportamental**, é hora de recapitular os pontos-chave para que você **nunca mais atenda um cliente “no escuro”**.

Esses primeiros segundos são como um “radar silencioso” — e o corretor que aprende a decodificar esses sinais **sai na frente, cria conexão mais rápido e conduz a visita com muito mais inteligência emocional e estratégica**.

ENTENDENDO O CLIENTE NA VISITA

COMO O CARRO DOS CLIENTES FALA SOBRE ELES



MARCOS PAULO