O método que já impactou a vida de mais de **3 milhões de pessoas!**

você não vai mais conseguir vender assim

Quebre as Regras e torne-se um profissional de alto impacto: reconstrua o que você sabe sobre vender

Guilherme Machado

Prefácio de Raul Candeloro

Gente editora

você não vai mais conseguir vender assim

Quebre as Regras e torne-se um profissional de alto impacto: reconstrua o que você sabe sobre vender

Guilherme Machado

Gente editora

capítulo 1

como vim parar aqui?

Meu nome é Guilherme Machado e sou criador do Movimento Quebre as Regras, que propõe uma forma diferente de enxergar o mercado e novas ações que podem ser adotadas pelos profissionais para obterem sucesso e se diferenciarem no mercado. Acredito que a educação e o conhecimento são fundamentais para o aprimoramento e sucesso do profissional. E é por isso que desde 2012 decidi mudar minha vida completamente e me tornar *coach* de alta performance e consultor, e hoje sou um dos mais assistidos no país.

Venho do mercado imobiliário e já fui corretor, coordenador comercial, gerente comercial, diretor comercial, diretor executivo e sócio de uma grande imobiliária do Espírito Santo. E em 2012, tomei uma grande decisão na minha vida e para a minha carreira: vendi minha parte na sociedade e decidi empreender no mercado de palestras, treinamento e educação do Brasil.

Por quê?

Porque este é o meu propósito de vida. Muita gente me pergunta por que larguei a área executiva para ser palestrante quando eu poderia estar desfrutando de tudo o que conquistei até então. No entanto, tenho um propósito, que é elevar a carreira de vendedor aos mais altos patamares da

legitimidade perante a sociedade. Vamos fazer isso por meio de conhecimento, capacitação e desenvolvimento do profissional.

> **"Percebi que status, dinheiro e poder não são nada se você não faz o que ama."**

O conceito da profissão de vendedor mudou – e muito – ao longo dos anos. Mas ainda existem duas distinções muito fortes que separam os tipos de profissional que estão no mercado hoje. De um lado, há o vendedor que se identifica com a área, que gosta de trabalhar com atendimento e quer sempre superar desafios, mas ainda lhe falta qualificação para ser um profissional de excelência.

Por outro lado, há o profissional que caiu de "paraquedas" nesse mundo, seja por falta de opção, necessidade ou por não ter dado certo em outra profissão. E é por isso que uma quantidade expressiva de vendedores não se enxerga como profissionais da área, pois consideram a passagem pelas vendas como algo momentâneo, um meio para conseguir chegar a outro objetivo.

Foi exatamente o que aconteceu comigo, há mais de 20 anos, quando iniciei no setor de vendas. Com cerca de 17 anos, após estagiar no Tribunal de Contas, sonhava em passar no vestibular da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) e ingressar na área pública como servidor.

Porém, não passei no vestibular e precisava de um emprego, afinal, não teria mais o estágio. Recomendado por um tio, entrei no setor comercial

como vendedor de cosméticos de porta em porta. Depois de dois anos, a empresa faliu e, mais uma vez, me vi sem perspectivas, com contas para pagar e urgência em ganhar dinheiro.

Foi então que surgiu para mim a oportunidade de trabalhar no ramo imobiliário como corretor de imóveis. Na época, a minha intenção era conseguir um trabalho temporário, um "bico", até que algo melhor aparecesse. No entanto, a área de vendas consegue ser muito desafiante e apaixonante e encontrei minha vocação ao entender qual é o real papel de um vendedor.

O começo foi bastante complicado. Houve uma época em que fiquei mais de 90 dias sem vender. Estava estressado, tenso. As contas começaram a se acumular e a cada hora que o telefone tocava, eu tinha um "mini-infarto", imaginando que fosse algum credor. Quase não atendia mais às ligações por vergonha de ser cobrado.

Mas nunca me conformei facilmente. Para mim, era impossível pensar que eu não teria sucesso. Não me permitia acreditar que não aproveitaria a minha fatia do bolo do mercado de vendas, pois via muitos dos meus colegas venderem e venderem muito, e eu queria ser como eles, queria ser campeão.

Foi então que resolvi fazer algo por mim. Certa tarde, fui a um dos pontos turísticos mais conhecidos do Espírito Santo, o Convento da Penha, um monumento histórico e religioso que fica localizado cerca de 150 metros acima do nível do mar e de onde eu podia ter uma noção geral da minha área de trabalho, a cidade de Vila Velha, região litorânea com muitas casas e prédios comerciais e residências.

E lá de cima, vendo a imensidão do meu mercado em potencial, comecei a refletir que não era possível que em meio àquele vasto mar de oportunidades eu não encontraria nenhum cliente.

Então, passei a me questionar:

"Os meus colegas têm as mesmas 24 horas por dia que eu tenho; por que eles vendem e eu não?"

"O que não estou fazendo para alcançar o sucesso que quero, para conseguir enfim fechar as minhas vendas?"

Eu queria muito ser um corretor melhor, queria confiar mais em mim. E dessas perguntas vieram provocações necessárias para a mudança que eu tanto precisava.

Compreendi que a diferença entre mim, que não vendia, e o meu colega corretor, que vendia, estava justamente nas minhas atitudes, em como eu aproveitava as mesmas 24 horas do dia. Nesse processo, descobri que precisava provocar uma grande ruptura na forma como me posicionava profissionalmente e na maneira como me relacionava com os meus clientes.

Isso não foi fácil, pois tive que reconhecer e combater as minhas limitações: a falta de preparo, a vergonha de ligar para o cliente, o medo de receber um não como resposta, o desconhecimento do mercado e dos imóveis com os quais trabalhava.

"Sem ações concretas, o resultado almejado não passa de um sonho."

E apesar de desafiante, essa mudança foi vital para o meu desenvolvimento. Passei a identificar fraquezas e forças em mim que eu desconhecia e a trabalhar em cima delas para eliminar o que me prejudicava e potencializar o que me ajudava.

Percebi que, apesar da minha pouca experiência, eu tinha verdadeiramente uma vontade enorme de aprender e crescer profissionalmente. E isso me deu forças para continuar firme no mercado e enfrentar com mais empenho as minhas dificuldades.

Quando retornei ao escritório, voltei decidido a mudar radicalmente o meu comportamento. Comecei a estudar mais, no intuito de conhecer a empresa onde trabalhava, os produtos que oferecia e o meu mercado. Comecei a pesquisar e a aprender novas técnicas de atendimento.

Resolvi revisitar os imóveis que eu já conhecia, visando descobrir atrativos ainda não explorados. Mapeei em minha agenda os clientes com os quais ainda não havia feito contato e também os clientes atendidos anteriormente e que não haviam fechado a compra. Fiz uma revisão de todo o meu histórico de atendimento, buscando encontrar falhas de abordagem que poderiam ser contornadas.

Comecei a ligar para todos os clientes mapeados. Só que desta vez eu estava diferente, mais qualificado, entusiasmado e acreditando verdadeiramente na possibilidade real de conseguir a venda.

E em umas dessas ligações, consegui agendar um encontro pessoal com um cliente e em seguida uma visita a alguns imóveis e converti aquele atendimento em uma venda.

Finalmente o ciclo de mais de 90 dias sem fechar nenhum contrato havia sido rompido. Um resultado que só foi possível graças a um profundo processo de autoanálise e de busca por novos conhecimentos e novas atitudes.

E assim, nessa jornada, entendi que as mudanças, apesar de necessárias e vitais, na maioria das vezes são dolorosas. Elas nos incomodam,

pois nos fazem sair da zona de conforto, mas é isso que nos faz evoluir profissionalmente.

Com o passar dos dias fui aprendendo que ser um corretor de imóveis é estar em processo permanente de aprendizado, pois é uma profissão que se consolida no dia a dia, a cada atendimento realizado, a cada venda fechada e a cada desafio a ser vencido.

Com essa compreensão, todos os dias, ao voltar para casa, eu buscava nos estudos e nos livros um aprendizado novo. Também procurava conversar com pessoas mais experientes, tentando extrair delas algum conhecimento ou prática que poderia incorporar ao meu dia a dia.

Passei a me comportar como uma esponja seca, ávida por absorver novos conhecimentos. Comecei a expandir a minha rede de contatos, buscando me relacionar com todo mundo, até com quem não era do mercado imobiliário. Com muita humildade, pedia ajuda e estava atento a tudo que me diziam, mesmo que em muitos casos as experiências não se adequassem ao meu mercado. A minha vontade de aprender me permitia ter um "ouvido gigante".

Nesse processo aprendi, cresci e evolui como corretor de imóveis. Experimentei momentos de êxito e também de incontáveis fracassos, mas tudo o que vivi foi vital para que uma grande transformação acontecesse na minha vida.

O MOMENTO DA VIRADA

Depois de um tempo trabalhando como corretor na mesma imobiliária onde iniciei minha carreira, decidi me desligar da empresa e mudar de estado. Porém, o que eu havia programado para mim nessa nova etapa da vida não

saiu como esperado e resolvi regressar. De volta ao Espírito Santo, consegui retomar a minha história no segmento capixaba de imóveis e, desta vez, em uma das mais importantes e, respeitadas imobiliárias do estado.

Aquele corretor que havia caído de paraquedas no mercado imobiliário já não existia mais. Havia passado por muitas coisas, boas e ruins, já tinha ficado meses sem vender, mas também já havia ficado várias vezes entre os corretores campeões de vendas. A essa altura, eu tinha certeza de que era no mercado imobiliário que construiria de fato uma carreira de sucesso. Eu tinha "pegado gosto"!

Pelas experiências que vivi e por tudo o que aprendi trabalhando no setor, os meus sonhos foram ficando mais ambiciosos. Eu não queria ser apenas um bom corretor de imóveis. Queria mais, queria ser dono do meu próprio negócio.

E o desejo de consolidar esse objetivo me impulsionou a ir em busca da resposta que talvez valha mais de R$ 1 milhão, resposta que vamos desvendar ainda ao longo deste livro e que é fruto deste grande mistério: O que faz um vendedor de alto padrão se diferenciar dos demais e conquistar um lugar de destaque? O que o torna um vendedor de sucesso?

À medida que eu aprofundava a busca por essa resposta e imergia na área de vendas, aflorava em mim um sentimento jamais imaginado: a paixão pela profissão. Quanto mais eu compreendia o que realmente era estar nessa área, mais me apaixonava pelo que fazia e mais um passo era dado rumo à realização dos meus objetivos.

A fotografia mental que eu fazia para o meu futuro era de um empresário de sucesso, dono do meu negócio. Eu queria ser grande e estar entre os grandes e foi para esse horizonte que direcionei o meu foco.

Quando defini o que queria ser, não sabia exatamente o que eu devia fazer para chegar até lá. Somente sabia que precisaria de novas estratégias para alcançar esse novo patamar. Movido por esse entendimento, fui cavando as minhas chances de me destacar.

> **"O sucesso requer equilíbrio. A diferença entre quem sonha e quem tem objetivo está na consciência de suas atitudes."**

Nessa época, a imobiliária em que trabalhava estava passando por um processo de expansão e senti que aquele poderia ser o meu momento, a minha grande virada.

Percebia uma grande lacuna na formação dos corretores recém-chegados ao mercado, assim como eu também tinha quando iniciei minha carreira. Despreparados, a maioria desses novos profissionais encarava o salão de vendas como se eles tivessem sido jogados numa cova de leões, prestes a serem devorados. Não havia alguém que os apoiasse ou mostrasse um caminho possível.

Eu já tinha passado por essa mesma situação e vi nessa fraqueza do mercado a oportunidade de marcar o meu território. Comecei a colar nos novatos, a apoiá-los e orientá-los para que eles não cometessem os mesmos erros que cometi e pudessem alcançar melhores resultados.

Eles começaram a ver em mim um corretor diferenciado, um profissional em quem poderiam confiar e se espelhar. Minha fama de "bom companheiro", de "liderança", começou a se espalhar pela equipe e os

donos da imobiliária começaram a me ver também como um profissional diferenciado, como alguém com quem eles poderiam contar para o crescimento do negócio.

Aqui vale uma dica de ouro para você que, assim como eu, também deseja se destacar: Não encare seu colega de vendas como concorrente sanguinário. Ele pode ser um excelente parceiro. Pratique a solidariedade, o companheirismo, a gratidão, partilhe experiência e conhecimento, seja humilde. Isso pode te levar longe.

Nessa época, havia um escritório da imobiliária que estava passando por dificuldades e a direção da empresa estava em busca de um novo gerente para assumir o comando na unidade. Nessa hora liguei o botão de alerta, pois aquela poderia ser a minha oportunidade.

A gerência, num primeiro momento, não foi confiada a mim, mas foi proposta a outro corretor mais experiente. No entanto, esse profissional não aceitou o desafio, pois teria que abrir mão de suas vendas e, assim, reduzir seus honorários para gerenciar aquela unidade. Afinal, a função não era fácil. Nenhum corretor queria ir trabalhar nesse local, porque lá se vendia pouco.

Aquela recusa significou o momento ideal para eu explorar o diferencial que já vinha construindo desde que comecei a apoiar os corretores novatos. E assim, mesmo com o receio de receber um sonoro "não", eu me coloquei à disposição para o cargo.

Após algumas conversas para o convencimento de que eu estaria preparado para a função, fui aceito como gerente e passei a trabalhar diretamente com o filho do dono da imobiliária. De corretor de imóveis passei a gerente. Com cerca de 90 dias de trabalho, conseguimos recuperar

as vendas daquele escritório e alavancamos importantes resultados para a empresa. A partir daí minha carreira ganhou novo rumo.

Como gestor de equipes me dediquei a investir fortemente em capacitação, pois entendia que a chave para o desenvolvimento profissional estava no conhecimento e, sobretudo, na forma como o conhecimento era efetivamente aplicado. Criei um novo padrão de formação baseado num aprendizado alinhado a uma prática diferenciada. Sendo assim, o corretor que desejava trabalhar conosco passava por uma entrevista comigo, além de um treinamento de 60 dias.

Eu ainda não tinha consciência disso, mas foi estando à frente desse projeto de capacitação que começava a nascer o palestrante Guilherme Machado, um apaixonado por ajudar o desenvolvimento da carreira dos mais diferentes profissionais da área de vendas.

Depois de gerente, virei diretor comercial e, por fim, sócio dessa imobiliária, que ainda hoje é uma das mais importantes empresas do cenário imobiliário capixaba. Conquistei prestígio, status e reconhecimento. Cheguei a receber honorário na casa dos seis dígitos. Superei muitos desafios, medos, resistência e desconfiança. E foi vivendo tudo isso que descobri o verdadeiro segredo por trás do corretor de sucesso: a **Atitude de Quebra-Regras**. E é essa descoberta que irei compartilhar com você neste livro.

DE CORRETOR DE IMÓVEIS A CONSULTOR

Aos 36 anos, posso dizer que estava no auge da minha carreira, afinal, havia conseguido o meu grande objetivo: como sócio, eu já era dono de uma imobiliária.

Porém, não sentia que pertencia verdadeiramente àquele lugar. Chegou uma hora em que minha experiência como líder estava ficando cada vez mais distante daquele ponto que me despertou para esse papel, ou seja, aquele momento em que havia "colado" nos novatos e os ajudado a alcançar seus resultados.

Tinha caído num ciclo vicioso que só valorizava vendas e mais vendas. Cheguei a ser visto como um líder tirano, autoritário. Não estava satisfeito com aquilo e, mesmo amando trabalhar no mercado imobiliário, aquela situação já não me motivava mais.

Foram meses de amargura pensando no que fazer, que rumo dar na minha carreira. A dúvida entre abrir mão ou não de tudo o que eu havia conquistado consumia minha energia. Então, depois de muito pensar, bater a cabeça, sofrer com a dúvida, decidi que queria mudar radicalmente de vida e foi aí que tomei uma difícil decisão: deixar a sociedade e todo o "conforto" que a posição me trazia.

Naquela altura eu só tinha uma certeza: minha missão seria contribuir para o crescimento e valorização da carreira de corretor de imóveis e do mercado imobiliário. Eu tinha certeza de que não queria mais construir a minha vida em torno do trabalho, mas sim consolidar o meu trabalho em torno da vida que eu queria ter, a vida que me dava alegria, motivação, prazer, vontade de ensinar e de evoluir.

Depois de encerrar a sociedade e me desligar da empresa, comecei a trilhar uma nova estrada. Meu objetivo era claro: ajudar os corretores de imóveis. Logo, precisava apresentar para o mercado esse meu objetivo, precisava me aproximar mais, estar presente na vida dos mais diferentes corretores e mostrar para eles como eu poderia ajudá-los.

Foi pensando nisso que criei o blog **guilhermemachado.com** no final de 2011, onde partilho os meus grandes erros e como fiz para superar os desafios e vencer no mercado imobiliário. Com posts diários e dicas de como se destacar no mercado, o blog foi crescendo e atraindo cada vez mais leitores, uma diversidade enorme de pessoas ávidas por informações qualificadas e, sobretudo, aplicáveis às especificidades do segmento.

A estratégia com o blog deu certo, aumentei muito a minha visibilidade, um mercado cada vez mais amplo passou a me conhecer, minhas experiências ultrapassavam as fronteiras do mercado capixaba, mas eu queria ainda mais, queria falar para um número cada vez maior de profissionais e ajudá-los a se destacar no mercado.

Com isso, me dediquei a construir um posicionamento digital mais forte e estratégico. Acreditava que era com o poder de envolvimento e alcance da internet que iria construir minha autoridade de mercado em níveis ainda mais significativos.

Depois do blog vieram outras plataformas de relacionamento com o meu público, sobretudo nas mídias sociais como Facebook, Pinterest, Instagram, Youtube, Twitter, Linkedin e tantos outros. Com todo o conteúdo gerado, esses canais ganharam cada vez mais volume.

Com o início dos treinamentos, os canais on-line de relacionamento ganharam ainda mais força. E dessa trajetória nasceu aquela que talvez seja a minha melhor contribuição para o mercado: o **Movimento Quebre as Regras (QR)**, uma onda de revolução e provocação de novos comportamentos que tem levado profissionais a compreender que é urgente ter atitudes de mudanças, capazes de diferenciá-los da média.

O movimento QR nasce para transformar o mercado e gerar resultado de alto impacto. Com esse movimento, o meu desejo é que você possa ser o melhor vendedor que o seu segmento pode ter. Isso se você quiser e estiver disposto a encarar esta profissão com a seriedade e comprometimento que ela exige.

A minha base é o mercado imobiliário, mas o que tenho para dizer se reflete na área de vendas como um todo, porque esse universo é amplo, e entender as pessoas é saber vender em qualquer ramo. E quero impactar o maior número de pessoas vendedoras no mundo da maneira como acredito.

Quero levar até você, com este livro, uma transformação de tudo o que você sabe sobre vendas até hoje. Vou ajudá-lo a entender melhor o mercado, compreender os anseios do cliente e realizar vendas de alta performance. Você vai aprender a desafiar os seus limites, aniquilar os vícios, os preconceitos, os "eu já sei". Quero fazer você sair da sua zona de conforto e da mesmice sem precisar fazer algo necessariamente inédito, mas diferente, inesperado, corajoso, criativo e inusitado.

Este não é um livro de autoajuda, não vou mostrar o caminho mais curto para o sucesso. Também não vou ensinar fórmulas prontas e rápidas de como ganhar dinheiro. Tampouco vou ajudar você a se enquadrar num modelo ideal de vendas.

E, principalmente, não vou criar regras. O meu desejo é fazer você quebrar as regras. E quebrar as regras é ter atitudes de mudanças capazes de diferenciar você, vendedor de alta performance, da massa de cérebros condicionados a fazer sempre as mesmas coisas, sem uma análise crítica da realidade.

> **Para atingir seus objetivos,
> não supere seus limites.
> Na verdade, não tenha limites.
> Quebre as regras!**

Não vou enganar. Você vai ter medo! Eu tive muito medo. Medo de não dar certo, medo de ter feito a escolha errada, medo do que as pessoas iriam falar sobre mim, medo de não ser capaz, medo de me decepcionar e de decepcionar as pessoas que eu amava. O medo faz parte de qualquer processo de mudança, mas ele não pode nos impedir de avançar.

Portanto, tome nota: A sua caminhada não vai ser fácil. Se alguém, algum dia, lhe disser, como falaram para mim, que ser vendedor é moleza, sinto ter que desmentir. Você foi iludido. Aqui não tem espaço para o "deixe a vida me levar". O meu objetivo é motivar você a encontrar o seu caminho.

Portanto, só leia este livro se estiver disposto a enxergar a carreira de vendedor sob uma nova perspectiva, com uma visão quebra-regras. Se estiver preparado para seguir um novo caminho e repensar as suas práticas como profissional de vendas e, assim, ter atitudes de mudança, então, este livro é para você!

Ser vendedor é para os fortes e estou aqui para ajudá-lo a ser mais forte. Por isso, nos próximos capítulos você vai entender o que é ser de fato um vendedor quebra-regras.

Espero que tenha gostado do capítulo 1 do livro, para continuar a leitura aproveite a oferta especial que preparei para pré-venda. Acesse o link a seguir e escolha a melhor opção:

www.guilhermemachado.com/livroQR

Até breve e não esqueça: **Quebre as Regras!!!**

AS REGRAS TE ENSINARAM QUE VENDER É DIFÍCIL? QUEBRE AS REGRAS!

Guilherme Machado é uma autoridade no mundo das vendas. E ele entende muito bem o desespero de quem precisa bater uma meta que parece impossível. Mais do que isso: ele já passou por essa situação quando caiu de paraquedas em uma carreira de corretor de imóveis muitos anos atrás. E ele transformou a profissão de vendedor em fonte de riqueza e de orgulho.

Aprenda com Guilherme Machado como fazer para conquistar o seu cliente. Os segredos para o seu sucesso estão nas páginas deste livro, mas se resume em uma coisa: é preciso ser um profissional Quebra-Regras.

Ser um Quebra-Regras é sair do óbvio, da sua zona de segurança e da mesmice. É saber olhar para o seu cliente e pensar no produto perfeito para ele. É ser o profissional diferenciado e conquistar o público-alvo de maneira eficaz.

Faça sua grande virada profissional com o autor e descubra:

- Como criar seus planos e conquistá-los com motivação.
- Como identificar seu nicho de vendas e como agir diretamente para ele.
- Ferramentas e técnicas para estar o mais preparado possível na hora de vender.
- Como lidar com clientes difíceis de decifrar e convencer.
- Como escapar das armadilhas que levam a maioria dos vendedores ao fracasso.
- E muito mais!

Quebre as regras
Venda mais do que jamais imaginou!

Visite-nos:
@EditoraGente
facebook.com/editoragentebr
@EditoraGente
www.editoragente.com.br

VENDAS

ISBN 978-85-452-0185-4