Contabilidade Consultiva

SUA VAGA JÁ ESTÁ GARANTIDA

Tudo o que você precisa saber para aproveitar cada minuto da imersão presencial.

Pedro Nery

CRIADOR DO MOVIMENTO CONTABILIDADE CONSULTIVA

GUIA DE PREPARAÇÃO
11 E 12/11 · DF

CONTEXTO

A Reforma Tributária não vai esperar você se organizar

Você já garantiu presença porque sabe que o operacional não muda sozinho. A imersão foi desenhada para resolver, em dois dias, os seis pontos que mais travam o crescimento de um escritório contábil hoje. Veja o que você vem destravar:

OPERACIONAL

Preso no operacional

Você vai sair com um método para delegar e sair da linha de produção do próprio escritório.

AQUISIÇÃO

Dependente de indicação

Um jeito de gerar demanda ativa, sem depender só da boa vontade de quem já é cliente.

MOMENTO

Pressão da Reforma Tributária

Como transformar a dúvida do mercado sobre a Reforma na sua melhor ferramenta comercial.

POSICIONAMENTO

Concorrência por preço

Como parar de competir por quem cobra menos e passar a ser escolhido pelo valor entregue.

MERCADO

Modo de ficar para trás

O mercado contábil muda rápido. Um plano para acompanhar esse ritmo sem se perder no caminho.

GESTÃO

Gestão ineficiente

Indicadores e rotina de gestão simples o suficiente para caber na realidade do seu escritório.

REGRA DE OURO PARA OS DIAS 11 E 12

Você não precisa chegar com todas as respostas. Precisa chegar com **atenção total** — o método entrega o resto.

MÉTODO

O que você vai vivenciar ao longo do dia

Cinco pilares aplicados na prática, com exercício em sala — não é uma palestra de motivação, é um dia de trabalho guiado.

01

Vendas com posicionamento

Como conduzir a sessão comercial para que o cliente enxergue valor antes de perguntar o preço.

02

Gestão com foco em escala

Rotina de indicadores e processos que sustentam o crescimento sem sobrecarregar o dono do escritório.

03

Liderança de time com resultado

Como cobrar entrega da equipe com clareza, sem depender de microgestão constante.

04

Marketing que atrai o cliente certo

Atrair empresas com perfil e ticket adequados, em vez de qualquer lead que aparece.

05

Lei e Reforma como alavanca

Transformar a mudança tributária em argumento comercial, não em fonte de insegurança.

+ BÔNUS

Network real

Uma sala cheia de contadores no mesmo momento de crescimento que você. As conversas do intervalo valem tanto quanto o conteúdo.

PRÉVIA EXCLUSIVA

Um adiantamento do que você vai aprofundar ao vivo

A reunião comercial passa a se chamar sessão estratégica — e isso muda o que acontece dentro dela.

Serviço é intangível: vender contabilidade é vender uma promessa. A sessão estratégica é a amostra grátis do escritório — a forma como o empresário é atendido nessa conversa é a que ele espera do contrato. Ela existe para cobrar o preço justo e converter mais.

VENDA TRANSACIONAL

O cliente já sabe o que quer, compara preço e decide. É o modelo que empurra a contabilidade para a cotação.

VENDA CONSULTIVA

O cliente não sabe qual problema tem. Você diagnostica, propõe o tratamento e ele aceita. Sem diagnóstico, não há tratamento.

REGRA DE OURO

Nunca envie uma proposta comercial sem antes fazer uma sessão estratégica. Proposta sem reunião é convite para o cliente olhar apenas a última página.

Os três gatilhos que sustentam a reunião

01 · AUTORIDADE

Especialista no nicho do cliente ou na dor da Reforma Tributária. Construída antes da reunião, com conteúdo publicado.

02 · RECIPROCIDADE

Ajude de verdade e não esconda nada. Quanto menos você tenta vender contabilidade dentro da reunião, mais você vende.

03 · PROVA

Evidência na mesa: artigo de lei, matéria de jornal, print de dashboard, caso de cliente atendido. Basta a evidência.

PASSO A PASSO

As oito etapas da sessão estratégica

Adaptação do SPIN Selling à contabilidade consultiva. Aplique na ordem — ao vivo, você vai treinar cada uma delas.

01 PREPARAÇÃO

Estude a empresa e pesquise o dono no LinkedIn e no Instagram. Informação é moeda de troca. Nunca chegue atrasado.

02 QUEBRA-GELO

Cinco a dez minutos sobre um interesse dele. Assuntos proibidos: política, religião e time de futebol.

03 RAPPORT

Não comece falando de você. Pergunte qual é a sua história? e depois quais são os próximos passos. Espelhe o estado dele, anote palavras-chave.

04 PERGUNTA PODEROSA

Só depois da confiança construída: se você pudesse encontrar um problema resolvido no seu negócio, que problema seria esse?

05 AMPLIFICAÇÃO

Ferir para curar, como o dentista que bate no dente que dói. Pergunte quanto isso custa para você? e traduza a resposta em valor por ano.

06 PROJEÇÃO

Pergunte como seria a sua vida sem esse problema? Ao descrever o cenário resolvido, o empresário se convence sozinho da necessidade.

07 ATAQUE

Agora, e só agora, fale da sua contabilidade. Pergunte quando foi a última vez que você conversou sobre isso com seu contador? Ataque o modelo de negócio, nunca o profissional.

08 FECHAMENTO

Ancoragem: três pacotes em ordem decrescente de escopo, com o combate à Reforma Tributária no mais completo. A escolha deixa de ser comprar ou não comprar.

EXECUÇÃO

Onde, quem e como

Presencial na sede do cliente sempre que possível: quem vai ao cliente vende mais e vê o que não foi dito. Online funciona com vestimenta adequada, olhar na câmera e pontualidade absoluta. Quem conduz é o dono do escritório — pré-vendas pode qualificar, a hora da verdade não se delega.

ETAPA OBRIGATÓRIA DO ATAQUE

Toda sessão passa pela Reforma Tributária — preços, alíquotas, apuração, débitos, créditos e combate à sonegação.

UMA REUNIÃO, UMA LISTA

Imprima e use em cada sessão estratégica até o roteiro virar hábito.

ANTES

- [ ] Empresa, produtos e serviços estudados
- [ ] Decisor identificado e pesquisado
- [ ] Local definido, de preferência a sede do cliente
- [ ] Provas separadas: matéria, dashboard, caso de cliente

DURANTE

- [ ] Quebra-gelo feito, sem os três assuntos proibidos
- [ ] Pergunta da história feita, passado e futuro
- [ ] Problema prioritário registrado nas palavras dele
- [ ] Custo anual do problema calculado em voz alta

FECHAMENTO

- [ ] Modelo de negócio atacado, não o profissional
- [ ] Três pacotes apresentados em ancoragem
- [ ] Próximo passo com data definida na reunião

DEPOIS

- [ ] Proposta enviada apenas após a sessão
- [ ] Anotações transferidas para o CRM
- [ ] Etapa em que a reunião travou identificada

LOGÍSTICA

Antes de vir, resolva isso

Presença física é só o primeiro passo. Estes ajustes simples aumentam muito o que você aproveita do dia.

LOCAL

Meliá Brasil 21
Asa Sul, Brasília

SHS Quadra 06, Conjunto A, Lote 01, Bloco D. Chegue com 30 minutos de antecedência para o credenciamento.

HORÁRIO

Quarta e quinta-feira, 11 e 12 de Novembro

Das 8h às 18h, 100% presencial. Organize a agenda do escritório para não precisar sair antes do fechamento.

O QUE LEVAR

- Caderno físico ou notebook — você vai sair com um plano escrito, não só com lembranças.
- Cartão de visita ou contato salvo para trocar com outros contadores na sala.
- Roupa confortável, em estilo casual profissional.
- Carregador de celular — o dia é longo e você vai querer registrar tudo.

Para deixar o evento mais personalizado,

Clique no botão e responda algumas perguntas para te conhecermos melhor

RESPONDER PESQUISA SOBRE EVENTO

CONTAGEM REGRESSIVA

NOS VEMOS DIAS 11 E 12.

Você não será excelente antes de se tornar frequente — isso vale para o roteiro de vendas e vale para este dia. Chegue com atenção total, participe dos exercícios e leve seu plano de ação para dentro do escritório na semana seguinte.

Pedro Nery

CRIADOR DO MOVIMENTO CONTABILIDADE CONSULTIVA

+5.500 contadores impactados em mais de 60 cidades. Mentor de escritórios contábeis sólidos, lucrativos e escaláveis.