

HOLDING MASTERS

SCRIPT DE FECHAMENTO DE CROQUI PARA SER APLICADO NA SESSÃO DE VIABILIDADE Versão 2.0

PARTE 00 - CONTATO PRÉVIO PARA COMEÇAR NA HORA

Se possível, quem vai ligar é uma outra pessoa da sua equipe, entrando pelo Zoom com ela para fazer um check-in. Isso passa uma ideia de profissionalismo e de escassez do tempo do profissional, que não pode ser desperdiçado com essa fase de checagem.

PARTE 01 - ASSUMIR O CONTROLE DA REUNIÃO

Antes de começarmos, eu preciso te dar 2 informações:

1) tudo o que falarmos aqui é **absolutamente sigiloso** e eu não estou autorizado (e nem quero a sua autorização) para dar publicidade de nada do que tratarmos aqui;

— esse é um espaço seu, para você me dar todo tipo de informação sobre sua família, sua formação patrimonial, seus desejos e angústias, para que consigamos construir um diagnóstico exato, que vai te dar os caminhos a serem seguidos.

Colocar esse texto na sua linguagem coloquial, para não parecer que você está lendo.

2) eu integro um time de profissionais que atua em todos os estados do Brasil e nós temos um código ético bastante rígido, justamente porque esse sistema entrega uma proteção patrimonial bem poderosa e nós temos o cuidado de não colocar isso a serviço de intenções ilegais.

— Eu tenho certeza que não é o seu caso, mas para prosseguir, eu preciso ouvir de você para que fique registrado: você tem algum bem com **origem ilícita** ou está buscando esse sistema para impedir alguma investigação criminal?

HOLDING MASTERS

ESPERAR QUE O CLIENTE RESPONDA

Eu vou explicar como essa sessão vai funcionar:

Eu preciso que você me conte um pouco sobre a formação da sua família, a formação do seu patrimônio e o que o senhor deseja obter com o sistema de Holding Familiar.

— Após isso, eu vou diagnosticar se e de que maneira sua realidade pode ser atendida pelo sistema de Holding Familiar.

— Se fizer sentido para você, eu te sugiro os caminhos que serão necessários para realizarmos o planejamento patrimonial que seja adequado ao seu caso e da sua família, que vai ser através do croqui estrutural, onde nós podemos através de uma espécie de planta baixa indicar os possíveis caminhos para a execução da Holding de sua família. Neste novo serviço, nesta nova contratação do nosso escritório, teremos um estudo mais profundo da sua situação e você terá mais clareza de todo o passo a passo, com tudo o que é envolvido na execução da Holding Familiar. Mas antes disso precisamos passar por esse diagnóstico da Sessão de Viabilidade que faremos agora.

— No final, você vai ter condições de tomar uma decisão mais assertiva. Tudo bem? Entendeu?

ESPERA O CLIENTE RESPONDER

PARTE 02 – O CLIENTE DIZER PORQUE ELE ESTÁ ALI

— Me conte o que te motivou a estar hoje aqui, comigo. (ou que te motivou a procurar esse serviço).

PARTE 03 - CONHECER A SITUAÇÃO FAMILIAR E PATRIMONIAL DO CLIENTE

Quanto mais informação você obtiver, melhor a conexão criada. Exemplos do que perguntar...

— Quantos filhos você tem?

— Se os filhos são maiores

— Se cada um dos personagens é casado e qual regime

— Os filhos são comuns?

— As ocupações de cada personagem

— A idade de cada personagem

HOLDING MASTERS

Agora que eu sei quem são as pessoas envolvidas. Me conte um pouco sobre a sua formação patrimonial...

- Quais são os seus bens?
- Qual o valor de mercado de cada um deles?

PARTE 04 - INFLIGIR DOR

- Você tem ideia de qual seria o custo do Inventário para os seus filhos?
- Você tem uma reserva ou seguro para pagamento de ITCMD e despesas de inventário?
- Você está ciente da proposta de aumento do ITCMD que está tramitando?
- Entre a pandemia e o risco do ITCMD aumentar, o que te preocupa mais?

PARTE 05 - DESCOBRINDO O QUE ELES QUEREM

- Hoje, como você gostaria de deixar organizado o patrimônio para os seus filhos?
- A ideia de seu filho não precisar passar por Inventário te motiva a realizar um sistema de planejamento sucessório?
- Você tem interesse em realizar esse sistema o quanto antes?
- E como você acredita que será o relacionamento dos seus filhos (principalmente por causa dos “terceiros”) se eles nunca precisarem passar por Inventário.

PARTE 06 - FAZER O CLIENTE DIZER PORQUE ELE PRECISA DE VOCÊ E NÃO DE QUALQUER OUTRO PROFISSIONAL

- Eu venho postando vários vídeos nas redes sociais, contando sobre o problema e ensinando o que fazer. O que te impede de fazer um sistema desse (sozinho ou) com a ajuda de um advogado da sua confiança?

PARTE 07 - CRIAR COMPROMETIMENTO E AMPLIAR EMOÇÕES

- E isso está afetando outras áreas da sua vida de alguma forma, te tirando o sono, te causando alguma preocupação?

HOLDING MASTERS

PARTE 08 - PREENCHER A LACUNA QUE TE AUTORIZA A AJUDAR O CLIENTE

Verificar se restou dúvida e remeter a solução para o croqui, onde o cliente terá mais clareza de como ficará a Holding da família dele, inclusive porque o estudo é individualizado e envolve as peculiaridades da família.

— Realmente, eu vejo que eu consigo ajudar sua família com isso.

PARTE 09 - DEIXAR CLARO QUE VOCÊ É UM EXPERT

— Bom, minha especialidade é o Planejamento Patrimonial da Família. Eu advogo ajudando pais a praticarem um ato de amor para que seus filhos não tenham que contar com um advogado no futuro, num momento de horror.

— Nessa área, minha expertise é a utilização do sistema de Holding Familiar como ferramenta para impedir que seus filhos tenham que passar por um Inventário.

PARTE 10 - DEIXAR CLARA A OFERTA E COMO FUNCIONA

— Aqui nós demos um primeiro grande passo, enxergando a viabilidade da sua realidade patrimonial e familiar nesse sistema para evitar que seus filhos passem pelo Inventário. Aliás, até necessidade.

— Fico muito feliz porque o diagnóstico para a realização da Holding de sua família é positivo. E a bem da verdade é que a sessão de Viabilidade é o momento mais importante da nossa relação, porque aqui nós conhecemos a família, as peculiaridades e iniciamos esse diagnóstico e podemos já idealizar como pode ficar a Holding.

— Minha dinâmica de trabalho começa com algo que vai te possibilitar enxergar antecipadamente o sistema depois de pronto, te mostrando como funcionam os cenários possíveis, a distribuição de patrimônio, o comando dos bens, os documentos e os custos envolvidos. E hoje, o que você precisa é CONTRATAR a produção desse “desenho”, que é o croqui estrutural.

FICAR CALADO

Responder as perguntas até que ele pergunte o preço.

HOLDING MASTERS

PARTE 11 - FALAR O PREÇO COM UMA OFERTA DE INCENTIVO

— O preço total para fazer o sistema, incluindo todos os gastos que você vai ter além de honorários, vai vir detalhado no croqui estrutural, porque depende do detalhamento na construção desse esboço, inclusive, mostrando para você os cenários distintos para você escolher o que for mais adequado para sua família.

— Para fazer esse croqui, o preço que eu cobro é de R\$ 7.200,00. Mas uma coisa que a experiência tem me mostrado é que as pessoas que já chegam aqui com sua decisão praticamente tomada e dependem do croqui pra poder fechar isso, são nossos melhores clientes.

— Então, se você vier a contratar esse serviço aqui, agora durante esta reunião de sessão de viabilidade, nós temos um incentivo dos resolvidores e seu croqui custará o valor de R\$ 4.500,00. Aí, ao finalizar nossa reunião a nossa assistente vai te passar o link para pagamento, que precisa ser feito ainda hoje para assegurar esse incentivo.

— E, se você vier a contratar o serviço integral de realização da Holding Familiar, esse valor é abatido do montante total que a gente fechar.

— Avançando para a realização do croqui estrutural teremos uma nova reunião de apresentação e aprovação do croqui e lá conseguirá decidir qual cenário devemos seguir para a execução da Holding.

FICAR CALADO.

Só admitir resposta binária (SIM/NÃO).

Encerrar a reunião dando os parabéns por ser um resolvidor.

Se ele não avançar, dizer que tudo bem, que talvez não seja o momento, mas o mais importante é que ele já deu o primeiro passo, que é considerar a Holding como uma solução para o inventário.