**Script de Fechamento de Croqui para ser aplicado na Sessão de Viabilidade**transcrição adaptada do material utilizado pela Dra. Elaine no Holding+

**Importante: adaptar o texto a sua linguagem coloquial para não parecer que você está lendo.**

Parte 00 – Contato prévio para começar na hora

Sempre que possível, quem deve entrar em contato é uma pessoa da sua equipe e não você.

O contato deve ser feito pelo Zoom, com o cliente, 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 duas informações:

1ª) tudo o que falarmos aqui é **absolutamente sigiloso** e eu não estou autorizado e nem quero essa autorização para dar publicidade sobre 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 eu consiga construir um diagnóstico exato e te dar os caminhos a serem seguidos.

2ª) 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, está buscando esse sistema para impedir alguma investigação criminal ou ocultação de patrimônio?

Esperar o cliente responder

Mesmo sendo SIM, o cliente normalmente responde NÃO.

Após o cliente falar NÃO, para quebrar o clima da pergunta e não engessar a sessão:

— Quando eu faço essa pergunta, Sr. ........., eu faço porque eu preciso ter isso registrado aqui no nosso escritório, trata-se de uma formalidade porque nós temos a certeza que as famílias que nos procuram não têm nenhuma intenção ilícita.

— Eu vou explicar como essa sessão estratégica 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 por um sistema de Holding Patrimonial Familiar.

— Se fizer sentido para você, na sequência eu te orientarei nos caminhos que serão necessários para realizarmos uma parceria com vistas ao planejamento tributário e patrimonial sucessório mais adequado ao seu caso e da sua família.

— Ao final, com certeza, você estará em condições de tomar uma decisão mais assertiva.

— Tudo bem? Entendeu?

Esperar o cliente responder

Parte 02 — Agora é a hora do cliente dizer porque dele estar ali

— Me conte o que te motivou a estar hoje aqui, comigo? O que te motivou a procurar esse serviço?

Parte 03 — Situação familiar e patrimonial do cliente

— Agora eu preciso saber um pouco mais sobre você e da sua relação familiar e patrimonial. Eu gosto de começar pela relação familiar porque a patrimonial a gente consegue compreender e adequar, por isso eu prefiro começar pelo lado humano, pelas relações familiares que são tão ou mais importantes que a patrimonial.

Quanto mais informação, melhor será a conexão criada com o cliente.

Pergunte e anote o **nome, idade e ocupação** de todos os personagens e quando se referir aos filhos, esposas etc. de fazer pelo nome.

— Qual sua ocupação?

— Você é casado? Qual o nome da esposa? Quantos anos de casados? Qual o regime de comunhão de bens?

— Quantos filhos você tem? Eles são maiores? Independentes? Se casados, qual o regime de comunhão de bens? Tem netos? Os filhos são comuns?

Esmiuçada a etapa a família e antes prosseguir para a relações patrimoniais

— Faltou mencionar algum membro da família ou alguém que seja importante que você gostaria de deixar algum patrimônio?

— Agora que eu sei quem são as pessoas envolvidas, me conte um pouco sobre a sua formação patrimonial

— Quantos e quais são os seus bens e quando você os adquiriu?

— Qual o valor de mercado desses bens e por quanto você os adquiriu?

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 — Descobrindo porque o cliente precisa de você e não de qualquer outro profissional

— Eu venho postando vários vídeos nas redes sociais falando sobre o problema e ensinando o que e como fazer. O que te impede de fazer um sistema desse sozinho ou com a ajuda de um amigo da sua confiança?

Parte 07 — Criar comprometimento e ampliar emoções

A bem da verdade não se trata de uma pergunta para criar comprometimento, mas para "ampliar emoções" e revelar pontos que poderão ser atacados oportunamente.

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

Parte 08 — Preencher a lacuna e permissão para voar

— 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 trabalho 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 — Deixando claro sua 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.

— 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.

— Esse “desenho” é o que chamamos de croqui estrutural.

Ficar calado — Responder as perguntas até que ele pergunte o preço.

Parte 11 - Falando do preço e da 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$ 4.500,00.

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 para poder fechar isso, são nossos melhores clientes.

— Por isso, eu criei no meu escritório uma oferta de incentivo: quando a gente acerta a contratação do croqui aqui dentro dessa sessão estratégica (e só quando a gente acerta aqui dentro), você tem uma redução de R$ 2.000.00 no seu investimento e ele fica em R$ 2.500,00.

— 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.

Ficar calado — Só admitir resposta binária (sim ou não).