

# Módulo 5 – Negociação e Vendas



## Aula 5 Passo a passo com táticas de venda



## Passo a passo negociação

Crie um meio de **estudar o perfil** do seu cliente

que solicitou um orçamento;

**Escute-o** com atenção;

Agende uma reunião, ofereça uma **amostra**

**grátis** como motivação para ele ir até você;

Treine, treine e **treine!**

Ao chegar na reunião: **escute mais!**



## #START - Quem é você?

Neste slide, coloque uma **foto sua mara** e conte seus pontos principais da sua história, carreira, trajetória, use o gatilho mental da **autoridade** + o gatilho da **história**.

Use também o que aprendeu sobre **valor percebido**.

O slide tem que ser bonito e a **sua cara!**



# Qual sua estrutura?

Conte **além de você**:

Qual sua estrutura hoje?

Tem equipe?

Trabalho online?

Quais **as vantagens** de trabalhar com  
sua estrutura?

Coloque aqui uma foto e um texto direto para  
exemplificar isso.



## Como funciona? [Passo 1 – Criação]

Comece com “Vou te apresentar como funciona nosso modo de trabalho, é importante você entender”.

Use a **especificidade, inimigo em comum**, baseados no **perfil do seu cliente**.

Coloque uma foto de você trabalhando na criação de um projeto.



## [Passo2 – 3D]

Neste slide, coloque uma imagem para exemplificar como é o seu 3D.

Explique **como e porquê** faz essa etapa.

A importância dela na vida do seu cliente.

Quais são seus diferenciais?

Use a técnica **#giovaensina** do

**“Imagina a bosta!”**



## Técnica #giovaensina

### Imagina a bosta!

Descreva a bosta que vai acontecer na obra do seu cliente se ele não tiver aquilo que você oferece.

Pegue nos pontos que mais doem nele.

Cutuque a ferida!

Descreva o inferno completo.



## [Passo3 – Executivo]

Explique **como e porquê** faz essa etapa.

A importância dela na vida do seu cliente.

Quais são seus diferenciais?

Coloque um slide de cada prancha do projeto executivo e explique cada uma delas.

Use muito a técnica **#giovaensina** do  
**“Imagina a bosta!”**



## [Passo 4 – obra]

Neste slide descreva tudo que você faz nessa etapa.

Explique **como e porquê** faz essa etapa.

A importância dela na vida do seu cliente.

Quais são seus diferenciais?

Use muito a técnica **#giovaensina** do

**“Imagina a bosta!”**



## Técnica #giovaensina

### Imagina que mara!

Descreva a sensação mara que ele vai ter durante a experiência com você.

Pegue nos pontos que mais satisfazem ele.

Deixe-o extremamente confortável e confiante.

Descreva o paraíso completo.

Para demonstrar melhor ainda, coloque aqui depoimentos de clientes felizes com seu trabalho!



## GARANTIA

Uma boa garantia convence qualquer pessoa de que  
não tem porquê não confiar naquele produto ou  
serviço.

Portanto use disso ao seu favor!



## Técnica #giovaensina

### Já tá fechado!

Apresente os valores usando o gatilho mental da ancoragem.

Feche de maneira que você e ele entendam que já está fechado, usando o gatilho mental da escassez afinal, se ele não fechar logo ele vai perder;



## Técnica #giovaensina

### Maior rolê!

Se ele ainda disser que vai pensar, descreva o “maior rolê” que vai ser ele ainda ir pensar.

Descreva como ele simplifica a vida fechando agora.



## Próximos passos

Montar o seu slide com tudo que aprendeu nessa aula.