

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? [Passo1 – 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!”



[Passo4 – 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.