Desbloquear Para Vender

Andreia Viana

Níveis de Abundância

DEPENDÊNCIA

Nível 1: Trabalho por conta de outrem e não estou feliz na minha vida laboral. Não faço o que gosto.

Nível 2: Trabalho por conta de outrem e não estou completamente feliz. Faço o que gosto mas…

Nível 3: Trabalho por conta de outrem e estou totalmente feliz, adoro o que faço, sinto-me bem na relação com a entidade patronal e estou satisfeita com o que ganho.

INDEPENDÊNCIA

Nível 4: Sou Freelancer, gosto do que faço mas ainda estou no início, sinto-me insegura. Não ganho bem.

Nível 5: Sou Freelancer e mesmo muito boa em tudo que faço, tenho trabalho em toda a parte! Ganho bem.

Nível 6: Tenho o meu próprio negócio e está a dar os primeiros passos, adoro o que faço mas ainda ganho muito pouco, dificilmente dá para as despesas.

Situações especiais

Se por exemplo não tens trabalho agora, qual o último trabalho que tiveste? Provavelmente estás em transição de um nível ao outro. Tens múltiplos trabalhos, em que nível de abundância principal te sentes?

Níveis de Abundância

INDEPENDÊNCIA

Nível 7: Tenho o meu próprio negócio, estou eu sozinha ou com 1 pessoa, adoro o que faço, já ganho melhor mas ainda não me sinto totalmente segura.

Nível 8: O meu negócio começa a andar pelos seus próprios pés e a estabilizar, estou sozinha ou com outra pessoa, estou a adorar o que faço e o que a empresa está a faturar. Sinto-me segura e no bom caminho.

Nível 9: O meu negócio é formado por uma equipa e estou muito feliz com e evolução, os ganhos e os lucros da empresa. Segurança? Agora procuro expansão!

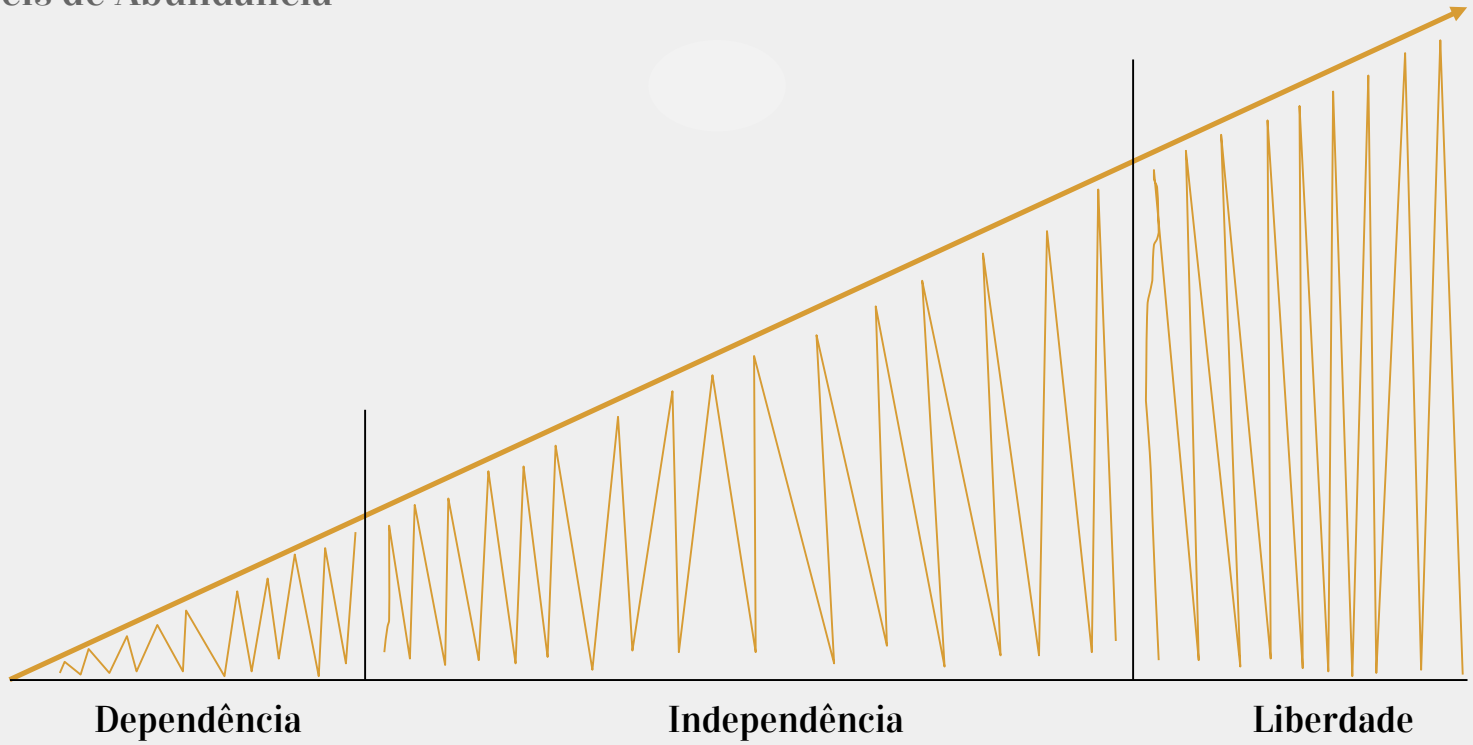
LIBERDADE

Nível 10: Percebo que para ter mais Liberdade preciso implementar mais sistemas na minha empresa e delegar mais, ganho o mesmo mas tenho mais liberdade.

Nível 11: Sou “Business Owner” em vez de “Business Operator”, o meu negócio é gerido por outra pessoa que não eu e continua a crescer nos seus lucros e visibilidade.

Nível 12: Sou livre do meu negócio altamente lucrativo (ele funciona sem mim) e/ou Sou investidora de sucesso, o que significa que sem trabalhar recebo o suficiente por mês para viver muito bem!

Níveis de Abundância



Olá!

Eu sou a Andreia Viana

E estou aqui porque desejo do fundo do coração que alcances uma vida de abundância no nível em que tu desejas e que desfrutes imensamente do caminho!

1.
Vender é…
O Dinheiro é…

Memórias e Significados

“

“You can’t get rich thinking poor.”

Grant Cardone

Na Procura do Significado Mais Profundo

- *Vender é…*
- *Vender Realmente é…*
- *Vender não é…*
- *Vender Realmente não é…*
- *Na sua essência, Vender é…*
- *O que sou eu com as Vendas?*
- *Como Vendedora, eu Sou…*

Na Procura do Significado Mais Profundo

- *O Dinheiro é…*
- *O Dinheiro Realmente é…*
- *O Dinheiro não é…*
- *Na sua essência, o Dinheiro é…*
- *Realmente, o Dinheiro não é…*
- *Ter muito Dinheiro é…*
- *O Dinheiro nunca será / nunca criará…*

Na Procura do Significado Mais Profundo

- *O que Sou Eu com o Dinheiro?*
- *O que não Sou Eu com o Dinheiro?*
- *Não ter Dinheiro…*
- *Ter muito muito Dinheiro é…*
- *Ser Rica é…*
- *Ser Realmente Rica é…*
- *Ser Próspera é…*

Na Procura do Significado Mais Profundo

- *Eu quero ter Dinheiro para…*
- *Não necessito do Dinheiro para…*
- *O que estou disposta a fazer por dinheiro é…*
- *O que não estou disposta a fazer por dinheiro é…*
- *O que realmente estou disposta para ter Mestria com o Dinheiro é…*
- *O Dinheiro Realmente é…*

- *Que Padrões te dás conta em ti própria?*
- *Quais são as 3 tomadas de consciência mais importantes deste exercício?*

PARTILHA

2.
Porquê Vender?

Espiritualidade na Matéria
para a Nova Era

“

"The harder the conflict, the more glorious the triumph."

Thomas Paine

Barbara Giamanco, President and Social Selling Advisor of Social Centered Selling and co-author of The New Handshake: Sales Meets Social Media

- *"I fell in love with the sales profession because of the freedom, flexibility, daily learning and unlimited earning power. The more I put into it, the more I was rewarded. Though some people still have a bias towards people in sales, the truth is that* ***good salespeople are focused on helping buyers solve their business problems****. They approach the sales process from the perspective of giving not getting. When you focus on serving others, people naturally want to do business with you. I learn something every day, and I love that no two days are ever the same!"*

Koka Sexton, Group Manager, Content and Social Marketing at LinkedIn

- *"Initially I fell in love with sales because of financial gain. I had never had a job that paid 'extra' based on performance and when I received my first commission check I quickly realized my effectiveness could supplement my income. Over the years my love for sales evolved and the financial gain was less important.* ***I felt a great deal of pride in the fact I was helping companies make decisions on products that could make them more efficient.*** *This is what led me into social selling. That led me into focusing on the sales profession. My real love of sales lives with the individual sales rep. Being able to help them understand how to be better at their jobs by leveraging social media has been one of the most rewarding adventures I've gone on."*

Neal Schaffer, Founder of Maximize Your Social, Maximize Social Business, and Social Media Center of Excellence

- *“**I fell in love with sales because I love to both meet new people and learn new things from people that I've met.** Social media has now amplified the potential that selling gives me because I can meet and network with people 24/7 around the globe without even leaving my own home. Social media and sales is as natural a combination as can be because you can't sell without being social!”*

Julio Viskovich, Director of Marketing at rFactr

- *“It's time to put the sexy back in to selling! For me **the ability to build long lasting relationships that build into true friendships** is what made me fall in love with sales.”*

Jill Konrath, author of Agile Selling, Selling to Big Companies and SNAP Selling

- *"Sales seduced me. I never expected to like it. It had a bad reputation and I didn't want to be seen as one of "those kind" of people. It didn't take me long, though, to discover that my perception was totally inaccurate.*
- *But love?* ***I was ultimately hooked by its never-ending challenges.*** *I was always looking for ways to be better at prospecting, engaging people, eliminating obstacles, handling complex decisions and beating tough competitors.*
- *Every day was a puzzle that needed solving. I immersed myself in learning, experimented with new approaches and analyzed the results. The better I got, the more my clients loved working with me. The bigger paychecks were frosting on the cake.*
- *How can you not fall in love with a job like that?"*

VENDER É MARAVILHOSO!

Como com as melhores relações, as vendas podem ser desafiantes e até dolorosas…

Mas quando as intenções são puras e há dedicação profunda, as recompensas serão incríveis!

Vender na Nova Era

Vender é uma Grande Aventura de Fazer Turismo Dentro de Outro Ser Humano. É preciso 1º cultivar o Amor e o Respeito e depois Maravilhar-se com o Milagre que é a Outra Pessoa – mente de principiante e desfrutar das descobertas como uma Criança, leve, descontraída e feliz pelo momento presente!

3.
Maiores Bloqueios nas Vendas

Ultrapassar Condicionamentos

“

“Your Life Can Only Get Better When You Do.

Do Something Every Day To Improve Your Key Skill Areas.”

Brian Tracy

REFLEXÃO

1- Qual o teu Desafio nº1 quando chega a hora de vender e fazer dinheiro?

2- Como te faz sentir ter conversas de negociações de vendas?

3- O que dizes ou fazes se sentes que alguém que acabaste de conhecer pode beneficiar dos teus serviços / produtos?

PARTILHA

MAIORES BLOQUEIOS DE VENDAS

1- Bloqueio da Sobrevivência;

2- Síndrome de Salvadora;

3- Medo à Rejeição e à Crítica;

4- Complexo de Inferioridade e Comparação;

5- Repressão da Autenticidade e Desvalorização;

6- Falta de Confiança e Dúvida (Não Acreditar);

7- Paralisação.

OS 7 CENTROS ENERGÉTICOS E OS 7 BLOQUEIOS DE VENDAS

PARALISAÇÃO
Sétimo Chacra: Coroa

FALTA DE CONFIANÇA E DÚVIDA
Sexto Chacra: Frontal

REPRESSÃO DA AUTENTICIDADE
Quinto Chacra: Garganta

INFERIORIDADE
Quarto Chacra: Cardíaco

MEDO À REJEIÇÃO
Terceiro Chacra: Libertador

SÍNDROME DE SALVADORA
Segundo Chacra: Sexual

INSTINTO DE SOBREVIVÊNCIA
Primeiro Chacra: Raiz

Andreia Viana

Qual o teu Maior Bloqueio na Hora de Vender?

- *1- Bloqueio da Sobrevivência;*
- *2- Síndrome de Salvadora;*
- *3- Medo à Rejeição e à Crítica;*
- *4- Complexo de Inferioridade e Comparação;*
- *5- Repressão da Autenticidade e Desvalorização;*
- *6- Falta de Confiança e Dúvida (Não Acreditar);*
- *7- Paralisação.*

Quais os 3 Maiores Bloqueios da Plateia?

1- Bloqueio da Sobrevivência;

2- Síndrome de Salvadora;

3- Medo à Rejeição e à Crítica;

4- Complexo de Inferioridade e Comparação;

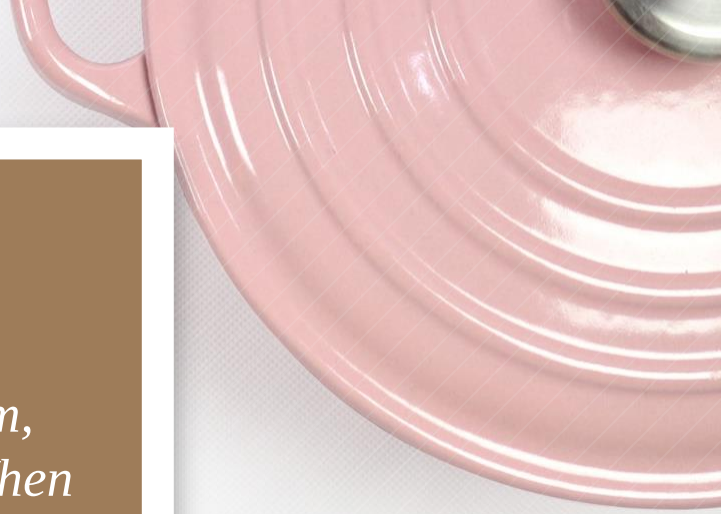
5- Repressão da Autenticidade e Desvalorização;

6- Falta de Confiança e Dúvida (Não Acreditar);

7- Paralisação.

4.
Maiores Forças nas Vendas

Qualidades Humanas



“

“To Build A Long-Term, Successful Enterprise, When You Don’t Close A Sale, Open A Relationship.”

Patricia Fripp

MAIORES FORÇAS VENDAS

Elemento	Força
Ar	Razão / Pensamento
Água	Emoção / Sentimento
Fogo	Entusiasmo / Paixão
Terra	Instinto / Ação

OS 7 CENTROS ENERGÉTICOS E AS 4 FORÇAS NAS VENDAS

INSTINTO / AÇÃO
Sétimo Chacra: Coroa

RAZÃO / PENSAMENTO
Sexto Chacra: Frontal

UNIÃO DE TODAS AS FORÇAS
Quinto Chacra: Garganta

EMOÇÃO / SENTIMENTO
Quarto Chacra: Cardíaco

ENTUSIASMO / PAIXÃO
Terceiro Chacra: Libertador

EMOÇÃO / SENTIMENTO
Segundo Chacra: Sexual

INSTINTO / AÇÃO
Primeiro Chacra: Raiz

Andreia Viana

Qual a tua Maior Força na Hora de Vender?

Elemento	Força
Ar	Razão / Pensamento
Água	Emoção / Sentimento
Fogo	Entusiasmo / Paixão
Terra	Instinto / Ação

Quais as 2 Maiores Forças da Plateia?

1- AR: Razão / Pensamento

2- *ÁGUA:* Emoção / Sentimento

3- FOGO: Entusiasmo / Paixão

4- TERRA: Instinto / Ação

ÉS VALIOSA TAL COMO ÉS
PRONTA PARA FLORESCER AINDA MAIS?