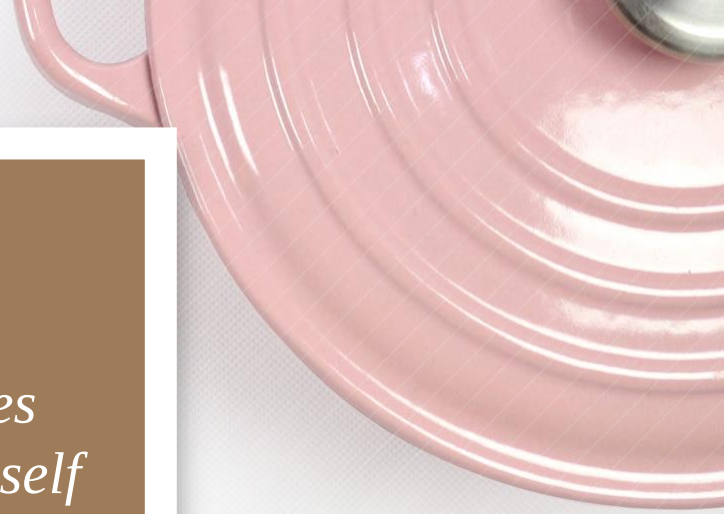
Desbloquear Para Vender

Andreia Viana

8.
Vender Melhor

Profunda Compreensão e Otimização



“Sales Success Comes After You Stretch Yourself Past Your Limits On A Daily Basis.”

Omar Periu

Porque é que as pessoas compram?

Vendas na Velha Era	Vendas na Nova Era
…	Amor / Conexão
Ter Prazer	Contribuição
Resolver um Problema	Importância
Fugir da Dor	Segurança
…	Crescimento
…	Variedade

Porque é que as pessoas compram?

Venda “Normal”	Venda Premium
O mais Barato	Maior Qualidade
Acessível	Interessante
Sinto-me “normal”	Sinto-me “especial”
Não faço parte de nada	Faço parte de uma Missão
Superficialidade	Intimidade (identifico-me)
Orientada ao Serviço / Produto	Orientada ao Resultado / Cliente
1 Venda	1 Cliente

Tendências

Era Industrial (<1980)	Era da Informação (>1980)
Segurança e Estabilidade	Inovação e Crescimento
Seguir Ordens	Ser Líder de Si
O Estado cuida - Reforma	Eu cuido-me - Investir
Mais esforço = Mais Resultado	Mais criatividade = Mais Resultado
Superficialidade	Intimidade (identifico-me)
Hierarquia Vertical	Hierarquia Horizontal
Offline	Online

Mudanças no Marketing

“Para de Vender e Ajuda as Pessoas a Comprar”

Facilita a Compra

Email – 2%

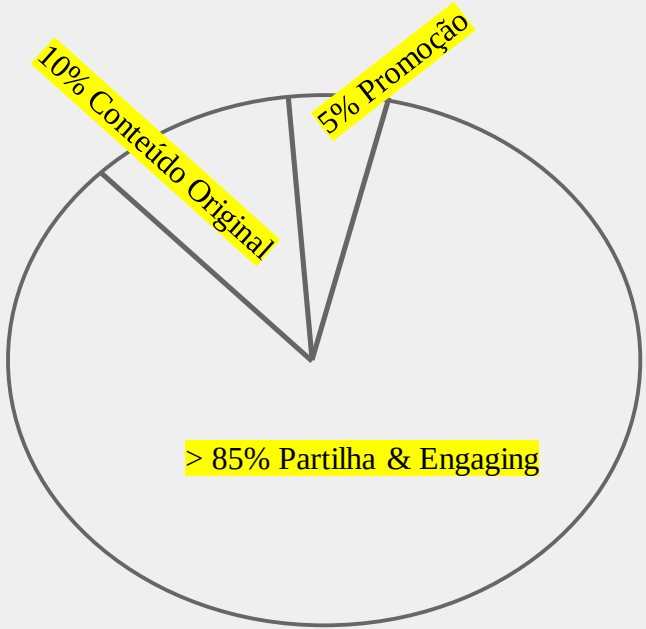
Cold Call – 1%

Publicidade – 15%

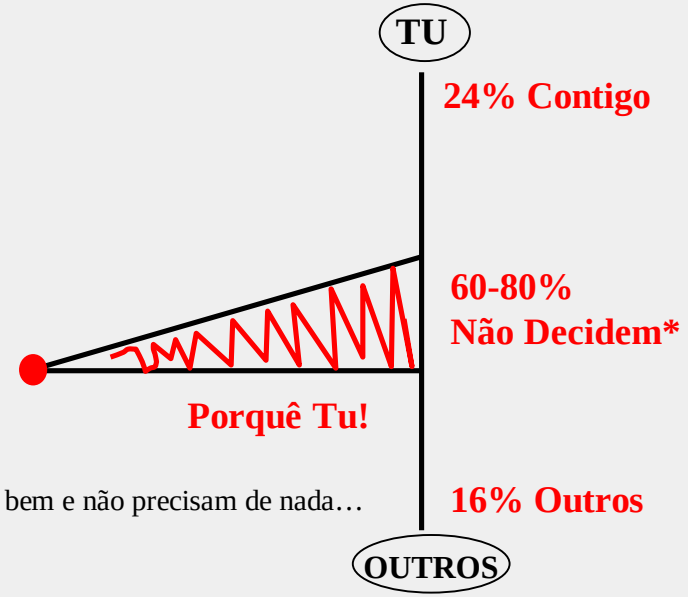
Google – 100%

Amigos nas Redes sociais – 95%

Regra de Partilha nas Redes Sociais

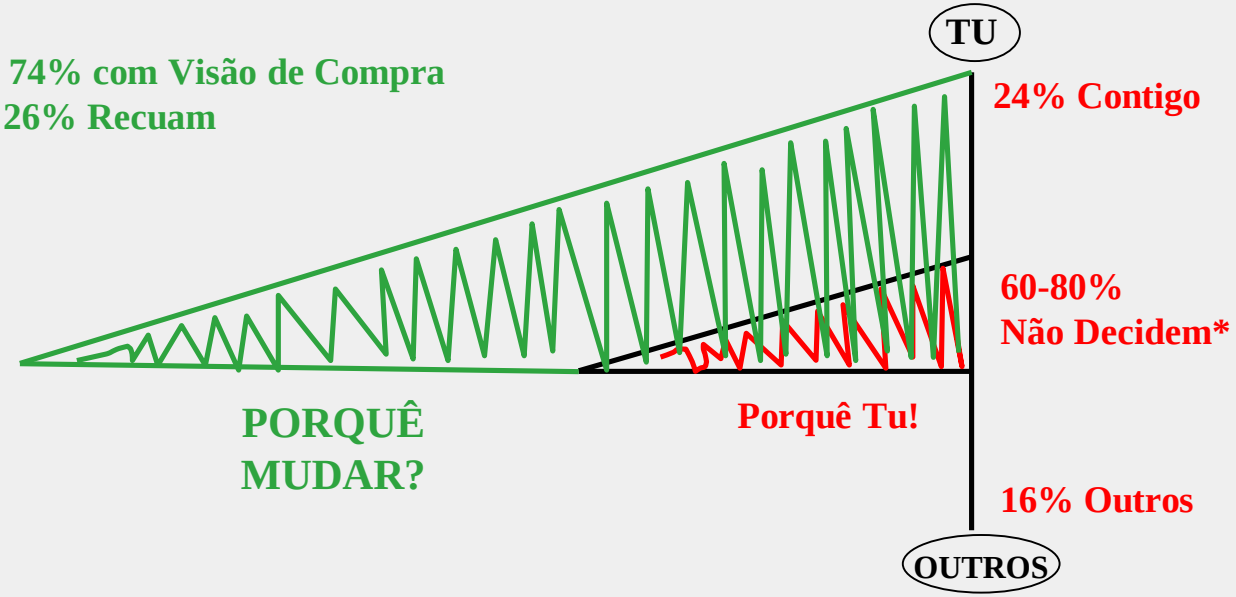


Mudanças nas Vendas



* Terminam a chamada a pensar que estão bem e não precisam de nada…

Mudanças nas Vendas



Porque é que as pessoas não mudam?

Preferência pela Estabilidade	Dificuldade de Seleção
Custo da Mudança	Arrependimento Antecipado

Conta uma História Melhor de “Porquê Mudar”!

Salva e Recupera as Tuas Vendas

Preferência da Estabilidade	Dificuldade de Seleção
Custo da Mudar	Arrependimento Ant[illegible]

D-ESTABILIZAR

MOSTRAR CONTRASTE CLARO

CUSTO DE NÃO MUDAR = CUSTO DE MUDAR

VALOR PROJETADO

Conversa em que há GANHOS

Um Jornada de Decisão

1- Porquê Investir?

2- Porquê Agora?

PROMESSA

Serás essa Pessoal no Final

Que podes mudar na tua história para ter mais poder de mudança no outro?

Conta uma História Melhor de “Porquê Mudar”!

Salva e Recupera as Tuas Vendas

Preferência da Estabilidade	Dificuldade de Seleção
Custo da Mudar	Arrependimento Ant[illegible]

D-ESTABILIZAR

MOSTRAR CONTRASTE CLARO

CUSTO DE NÃO MUDAR = CUSTO DE MUDAR

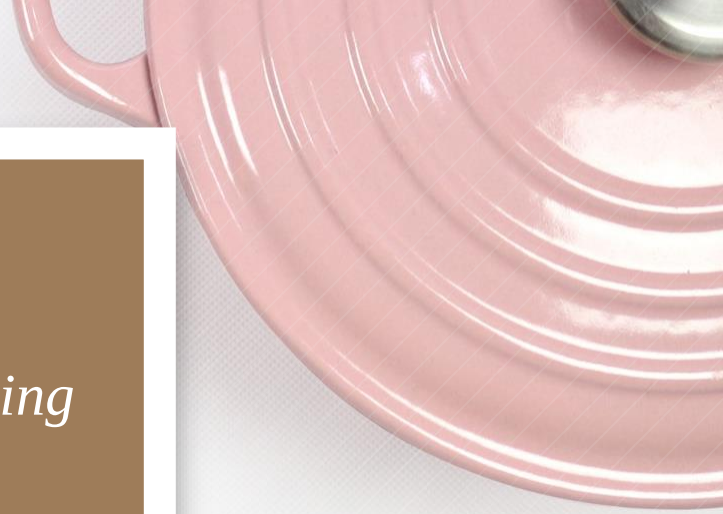
VALOR PROJETADO

Que podes mudar na tua história para ter mais poder de mudança no outro?

PARTILHA

9.
Vender como Prática Espiritual

Foco em Servir e Ajudar



“Begin Always Expecting Good Things To Happen.”

Tom Hopkins

Vender como Prática Espiritual = Dar o que se Tem

- *Vendas como Serviço, Fazer o Bem;*
- *Dizer a Verdade e Ser Autêntica;*
- *Escutar Verdadeiramente o Outro;*
- *Oferecer algo que realmente amas e acreditas;*
- *Deixar ir o que já não faz sentido;*
- *Desejo genuíno de ajudar e / ou inspirer outro ser humano.*

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!

REFLEXÃO

1- Qual é agora a tua Força nº1 quando chegar a hora de vender e fazer dinheiro?

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

3- O que vais dizer e/ou fazer se sentires que alguém que acabaste de conhecer pode beneficiar dos teus serviços / produtos?

PARTILHA

É a História que Decides Contar a Ti Mesma a Cada Dia!

MAIORES FORÇAS VENDAS

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

"Treat objections as requests for further information."

Brian Tracy

ÉS VALIOSA TAL COMO ÉS!
PRONTA PARA SERVIR O MUNDO?