

Aprendizados dos Extremos

MENTORIA COM JAIR JR

24/10/22



Conversão Extrema



Fernanda Milena

Não ter medo de meter a cara e fazer acontecer.

[Curtir](#) [Responder](#) 2 d



Fabiano Marota

Ser cara de pau!! foco nas vendas!!

[Curtir](#) [Responder](#) 2 d



Rafael Santos

Gestor rico é aquele que sabe vender, essa com certeza foi minha maior lição.

[Curtir](#) [Responder](#) 2 d

2



Marcilio Prado

Maior ensinamento: ter mais medo do boleto vencendo do que sair vendendo.

[Curtir](#) [Responder](#) 2 d

2



Wellington L Da S Medeiros

Seja cara de pau não tenha medo de falar e começar. Não esqueça de focar nas Palavras Negativas e Positivas são o coração da Campanha.

[Curtir](#) [Responder](#) 2 d



Conversão Extrema



Rutiléia Siqueira

Aprenda a terceirizar o que você não pode fazer e ganhar em cima de outras prestações de serviços. Nunca diga NÃO para o cliente, diga O PREÇO. 🙌

Curtir Responder 2 d



Ana Maria Scavacini

Tem que comer as aulas, mas botar em prática para não errar.....e ir para o campo de batalha

Curtir Responder 2 d



Andressa Amaral

O melhor ensinamento foi: é preciso ir para o campo de batalha, se tem medo, vai assim mesmo.

Curtir Responder 2 d



Marcelo E. Amorim

Em vendas o 50% do NÃO você já tem, mas somente descobre o SIM quando encara o cliente enfrentando seus medos. Portanto o 50% do NÃO é certo, mas pode virar 100% de sim se não desistir!!!

Curtir Responder 2 d



Odilon Ribeiro

O maior aprendizado é ter a certeza de que sempre que estamos aqui aprendemos muito e que nunca é igual, pois pessoas e histórias são únicas e cada um tem o seu jeito de contá-las, ainda que parecidas, mas nunca iguais, portanto não percam as oportunidades que são geradas aqui, pois aprender não ocupa espaço, enquanto tem um monte de pessoas vendo filmes, novelas ou sei lá o que, você está aprendendo e isso é tudo de bom.

Curtir Responder 2 d



Conversão Extrema

**Katia Theodora Cardoso**

Com toda certeza foi : fazer o que é necessário , mesmo com dificuldades técnicas , faça parceria com pessoas que são boas naquilo que vc tem dificuldades , explore o seu melhor e faça acontecer .

Curtir Responder 2 d

**Antonio Carlos Borriero**

Devemos fazer uma pesquisa sobre a situação do cliente, entender qual o problema que ele tem, e vender uma solução, que gere resultados.

Curtir Responder 2 d

**Itamarcya Chaveiro Oliveira**

Aprendi que para ser gestor de tráfego devo ser boa em vendas. E que não se deve ter vergonha, e ir pra cima.

Curtir Responder 2 d

**Elaine Cristina Nunes Costa**

Meu maior aprendizado foi sobre as palavras negativas, até agora não tinha percebido a importância delas na campanha, achei que era perda de tempo, e na verdade é perda de dinheiro... correr agora pra corrigir minha campanha! Valeu!

Curtir Responder 2 d

**Wagner Edina Volpati**

Pesquisar planejador de palavra chave; Não repetir as mesmas palavras; Não colocar logo na LP; Nunca usar a forma nominal do verbo, formada pelo sufixo ndo - gerúndio; Ter perfil único no Instagram; Chamada do botão mais atrativa (cor) e precisamos ser bons empresários.

Curtir Responder 2 d



Conversão Extrema



Silene Okuma

Várias aprendizagens:

- na landing page: menos é mais
- se não for um SIM óbvio, para a pergunta sobre a importância da palavras, excluir do texto.
- se a marca é o meu nome, não preciso de logo
- nos CTAs / botão usar sempre o verbo no imperativo (compre!) e nunca no afirmativo (vender) , ou gerúndio (vendendo)
- a cor do botão deve sempre se destacar da cor de fundo
- se possível sempre usar o logo do whatsapp com a cor original que é verde.
- na LP colocar quem sou eu
- Palavras chave negativas devem ser no mínimo 20
- nos títulos de anúncio do google, nunca repetir uma palavra nas diferentes frases.
- Frase de destaque e título: sair do óbvio, usar palavras que te diferenciem dos demais.
- organização do dia a dia: a desorganização se dá quando foco no lugar errado.
- separar meu dia em dois momentos: um para cuidar das coisas pessoais, estudo e trabalho pessoal; outro para o trabalho em si.
- separar meus contatos em 2 celulares: um é o comercial e outro é o técnico.

Aprendizagem com o Jair Junior: a busca pelo cliente requer que eu seja cara de pau, mas para isso preciso de:

- 1º- estar preparada, com todas as informações sobre o cliente. Isto me dá segurança e confiança para abordá-lo.
- 2º - coragem, que novamente, a meu ver, se origina na preparação, e determinação para fazer o que tem que ser feito.

Curtir Responder 2 d

21



Rogério Noronha

Essa live é para todos assistir e anotar, reassistir e anotar, e sempre perceber que aprendemos novas coisas, novas informações, novos aprendizados.

Eu aprendi o que eu já faço:

O "NÃO" você já tem! Então seja "CARA DE PAU" e corra atrás de um SIM!

A maior diferença é aliar o que o Jair ensinou para todos.

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema