

II) MAPA DO ESTUDO DE CASO SUZI SOUZA



ESTRATÉGIA PARA VENDER MUITO

Definir em quais clientes quer atuar;
Preparação prévia para conversar com o cliente - realizar uma análise corporal para identificar os principais picos de traços de caracteres;
Utilizar estratégia da Sessão Infalível para fechar vendas;
Adequar a abordagem de acordo com os traços de caracteres;
Vender o processo como um todo e não número de sessões;



DESTRAVAR CLIENTES E PROCESSOS PRODUTIVOS

Se atender online, buscar fazer uma análise corporal completa do cliente para facilitar a condução do processo;
Utilizar a Análise Corporal e Chave Mestra para destravar clientes;
Planejar as sessões de atendimentos previamente para não ser pego de surpresa;
Fazer Sessão Zero para criar conexão e fazer um alinhamento prévio com o funcionário que a empresa quer que eu atenda;



POSICIONAMENTO NO MERCADO

Lives diárias no mesmo horário para fazer seeding (semeiar) e gerar curiosidade na audiência sobre o portfólio de resultados;
Entrar em sites de clientes que quer atender, pegar os dados de contato e montar agenda de prospecção para agendar reuniões;
Identificar as pessoas que vão influenciar e decidir o fechamento de contrato da venda;
Prospectar todos os dias;
Agenda sincronizada de entrega do serviço com agenda de prospecção;



PREPARAÇÃO PRÁTICA COMO ANALISTA OCE

Assistir as aulas na sequência e com mentalidade de aprendiz;
Ser analisado por colegas da formação do OCE;
Analizar colegas da formação do OCE;
Motivação para se dedicar e aperfeiçoar as suas competências como analista corporal: Ler Corpos = Ler Mentes;
Estudar com caderno na mão anotando e ir com calma para o conhecimento se sedimentar - encontrar respostas ao se aprofundar no conteúdo e na prática;
Entender aonde e para quê você vai utilizar a análise corporal;
Praticar as peculiaridades de cada perfil olhando as pessoas;
Assistir as aulas de Análises Ao Vivo e praticar junto com os professores para perceber aonde você precisa calibrar seu olhar;
Olhar para isso como o seu negócio de Análise Corporal;

[II] COLOCAR NA PRÁTICA

[1] Que ideias você teve para utilizar o Corpo Explica no seu ambiente de trabalho? Que ação simples você pode implementar hoje no seu ambiente profissional que vai te ajudar a alcançar seus objetivos?

[2] Que ideias você teve para utilizar o Corpo Explica na forma que você realiza a prospecção dos seus clientes? Que ação simples você pode implementar hoje para prospectar clientes utilizando o Corpo Explica?

[3] Que ideias você teve para realizar o seu marketing e compartilhar sua mensagem nas mídias digitais e offline? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

[4] Que ideias você teve para montar um portfólio de serviços e produtos atrativo e com proposta de valor adequada para os seus clientes? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

[5] Que ideias você teve para aplicar na sua vida? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?
