



DECIFRE SUA MENTE DESTRAVE SEUS RESULTADOS

Um guia para construir INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA
através dos seus comportamentos em VENDAS.

Fernanda Tochetto



Quando assumimos responsabilidades, transformamos nossa realidade. Nas próximas páginas você vai encontrar um passo a passo para transformar os seus resultados. Inspirado no método destrave sua vida e carreira e na palestra decifre sua mente, destrave suas vendas, decidi fazer esse GUIA para revolucionar os seus resultados. Aqui você vai encontrar estratégias que viraram o jogo da minha carreira, ações que multiplicaram meus resultados em vendas. Se você é empreendedor, profissional autônomo ou intraempreendedor e ainda não colocou no ranking das suas competências a habilidade de vender, você está jogando contra o seu crescimento profissional.

Para ter maior proveito deste Guia, APRENDA e SEJA ÁGIL. Ao finalizar a leitura entenda o que você precisa fazer e AJA RÁPIDO.

DECIFRE SUAS EMOÇÕES, elas falam sobre suas necessidades e oportunidades.

Experimente observar a forma como você faz as coisas, como você lida com as adversidades, como se comunica e expõe suas ideias. O que você acredita, como você faz escolhas e toma decisões. OBSERVE-SE, encare a sua verdade, SEJA HIPERREALISTA. De fato, quanta segurança você passa sobre aquilo que você faz. No que você acredita? O que tira o seu foco? Do que você tem medo?

Essas e outras travas podem manter você a vida inteira com o mesmo resultado. Você quer propor algo para o outro quando você não tem segurança e autoestima suficiente para acreditar em você mesmo e no que está falando? Isso pode estar te travando?

Você sabia que somente 5% das nossas escolhas, das nossas decisões são conscientes? Os outros 95% são subconscientes.

E o que há no nosso subconsciente? Tudo. Nossas memórias, nossos sentimentos, nossas crenças limitantes, nossos aprendizados, nossos padrões comportamentais, nossos vícios, nossos medos. O que aprendemos ao longo da vida com os nossos pais, educadores, no ambiente social, todas as nossas emoções estão ali.

Elas que comandam a maioria das nossas decisões. Portanto, muitas de nossas decisões são guiadas por algo que nem sabemos o que é. E aí que mora o problema. Precisamos olhar para dentro de nós mesmos, para entender o que está escondido e o que podemos despertar. Necessitamos conhecer quem somos para ter o que queremos.

Nós somos as nossas memórias, as nossas experiências. E também somos aquilo que fazemos com as nossas experiências difíceis. Mas se a gente não conhecer aquilo que está no nosso subconsciente, vamos ser guiados às nossas decisões sem termos a possibilidade de refletirmos sobre elas.

Tendemos a repetir padrões de comportamento que aprendemos ao longo da vida, ou pior, nos mantém em um lugar onde não queremos estar. Sentimo-nos presos, sem podermos mostrar o que sabemos e o que podemos fazer. Sem viver a vida que desejamos viver. Isso resulta em sentimentos de baixa autoestima e refletem medos de fracassar, do julgamento do outro, de fazer mudanças. A partir deste entendimento, iniciamos o nosso destrave, nos permitimos a abertura para o novo, o aprendizado, as possibilidades, e poder ser, enfim, o que se é e o que realmente se deseja ser.

O FUTURO PERTENCE
A AQUELES QUE
ACREDITAM NA
BELEZA DOS SEUS
SONHOS.

Eleanor Roosevelt

Você quer TRANSFORMAR OS SEUS RESULTADOS?

Decifre a SUA mente, e a do seu CLIENTE.

DECIFRE-SE, conheça a ti mesmo e interaja melhor com o seu CLIENTE, aquele que compra, usa, é fiel, indica e compra tudo que você oferecer.

Provoque o seu autoconhecimento, mergulhe na sua vida e enxergue como você funciona, como você faz as coisas e porque você tem como consequência alguns resultados. As respostas a essas perguntas refletem a forma de você lidar e fazer as coisas. Mergulhe na sua história. Experimente agora, respondendo as perguntas abaixo:

COMO VOCÊ VIVIA? COMO FOI A TUA INFÂNCIA, ADOLESCÊNCIA?

COMO VOCÊ ERA NA ESCOLA?

O QUE VOCÊ LEMBRA QUE OS TEUS PAIS FALAM SOBRE DINHEIRO? SOBRE TRABALHO? SOBRE COMPRAR? SOBRE VENDER?

QUAIS AS EXPERIÊNCIAS FRUSTRADAS QUE VOCÊ TEVE COMPRANDO?

COMO VOCÊ AGE QUANDO ALGUÉM QUER TE VENDER ALGO? QUAL É O TEU JEITO DE TOMAR DECISÃO?

O QUE VOCÊ VALORIZA NA HORA DE TOMAR UMA DECISÃO DE COMPRA?

VOCÊ ACREDITA NO QUE VENDE?

VOCÊ COMPRA O QUE VENDE?

O QUE TE TRAVA?

O QUE VOCÊ ACREDITA SOBRE VENDER? OFERECEL?

COMO VOCÊ SE COMPORTA COMO COMPRADOR?

O QUE EU TENHO DIFICULDADE NA HORA DE VENDER? HORA D

Ter estas respostas vai te ajudar a entender como a sua MENTE pode travar sua VIDA, os seus resultados, a sua capacidade de VENDER. Você precisa descobrir como eliminar as travas e despertar o seu potencial máximo.

SEJA HIPERREALISTA, se você quer superar os resultados de VENDAS.

Você precisa entender como está se comportando, como você interage com o seu cliente, como as suas travas pessoais podem influenciar o seu resultado. Por isso trago mais questões que podem te mostrar o caminho certo a seguir a partir de agora;

Você escuta mais do que fala?

() sim () não

O seu tom de voz está adequado?

() sim () não

Você mostra valor antes do preço?

() sim () não

Você tenta atrair todo mundo que está por perto?

() sim () não

Você costuma agir como se a pessoa já soubesse como funciona o seu produto?

() sim () não

Você estabelece vínculo com a pessoa antes de oferecer o seu produto?

() sim () não

Você utiliza o seu produto?

() sim () não

Alinhar a comunicação e o conhecimento do produto com TODOS os envolvidos na sua VENDA é fundamental para não perder o JOGO pelo ÓBVIO.

Os PROBLEMAS que você enfrenta diariamente podem estar no seu POSICIONAMENTO e não no seu produto. Por isso, DECIFRE-O por completo. Comece CONHECENDO O SEU CLIENTE antes mesmo de se aproximar dele.

De fato mergulhe e compreenda a mente do seu cliente: Suas escolhas, preferências, o que mais valoriza. Será muito mais fácil de atrair as pessoas certas e criar relacionamento.

Quem ele é? Como ele vive?

Como são os dias dele? Rotina?

O que ele deseja? Quais sonhos dele? No dia a dia ele enfrenta problemas, desafios, têm dificuldades? Quais?

Como ele gostaria que fosse a vida dele?

Com o que ele se preocupa?

Com o que ele se frustra?

Quando pedem como ele está, o que ele responde?

O que as pessoas que ele convive dizem sobre ele?

Faça um check up da vida dele antes de interagir com ele.

**“O PROBLEMA
É COMO VOCÊ
OFERTA E NÃO
O PRODUTO”**

Joel Jota

Você precisa estar atento ao seu posicionamento, como você atrai o cliente, se aproxima dele e cria relevância para vender:

1- Posicionamento e IMAGEM - congruência (falar, fazer, preparar). apresentação, exemplo.

2- Como ATRAIR - Como eu me aproximo dessas pessoas. Onde elas estão. internet, indicação, lugares que eu devo estar, parceiros.

3- Como me APROXIMAR - lugares, servir, treinamentos, indicar parceiros, networking.

4- Como gerar RELEVÂNCIA - comunicação assertiva, conhecimento técnico

Entenda o que **DESEJA** o seu **CLIENTE** (10 desejos universais Joel Jota). Aprendi com Napoleon Hill e lapidei meu aprendizado sobre os desejos universais com Joel Jota. Quando você descobre de fato o que o seu cliente deseja, você transforma a sua abordagem e a conversão das suas vendas.

1. Ser Rico!

2. Estar junto aos vencedores!

3. Saber que está em segurança!

4. Ganhar sem esforço!

5. Ser saudável!

6. Ser popular!

7. Se sentir sexy e atraente!

8. Se sentir autoconfiante e empoderado!

9. Ter paz interior!

10. Se divertir!

Os desejos precisam aparecer na sua fala através de palavras, gatilhos mentais, através de perguntas que remetam que o cliente enxergue que ele vai atingir o que deseja comprando de você.

A VIDA
COMEÇA
QUANDO A
ZONA DE
CONFORTO
ACABA.

Eleanor Roosevelt

VENDA para quem quer COMPRAR.

Para quem precisa do que você está oferecendo.

O cliente vai te dar as melhores pistas.

Procure essas respostas nos clientes que já estão no seu negócio.

Qual o MOTIVO do cliente ter comprado de você?

Por que você comprou de mim?

O que foi que eu falei , que fez você querer comprar de mim.

Desperte Comportamentos que Unem, aproximam e geram confiança.

Você é ÚNICO no que faz, desperte seu propósito, desperte seu talento e aquilo que te diferencia.

- Gere conexão com o olhar.
- Aprenda a escutar e não interromper.
- Faça as perguntas certas.
- Conecte com a necessidade da pessoa.

DESPERTE através da capacidade de PERGUNTAR o INTERESSE pelo que você quer vender.

Essas perguntas funcionam na minha jornada. As perguntas abaixo valem diamantes no meu negócio. Quais as perguntas do seu negócio que valem diamantes?

O que você gostaria de aprender comigo, quais os teus desafios HOJE? Pergunta aberta?

Qual dessas dificuldades você resolveria primeiro? Pergunta fechada

Eu posso te ajudar... (explique como você vai ajudar com o produto ou serviço)

Pergunta fechada.

Eu Garanto (garantias se não der certo) Fechamento.

Tenha na ponta da língua as principais objeções que os seus clientes têm quando você contata com eles para vender o seu produto. Como você pode torná-las uma oportunidade.

Mindset para DESTRAVAR AS suas VENDAS.

Você quer AMOR ou RESPEITO do seu cliente?

TENHA CLAREZA ABSURDA do RESULTADO que você quer alcançar.

COMO VOCÊ OFERTA O SEU TRABALHO?

Qual o problema que você resolve para o cliente?

Quais os benefícios de comprar de você?

Quais as perguntas que você deve fazer para o seu cliente para vender? Lembre, aquelas que valem diamante.



**TODOS QUEREM
O PERFUME
DAS FLORES,
POUCOS SUJAM
AS MÃOS PARA
CULTIVÁ-LAS.**

Augusto Cury

Princípios que DESTRAVAM

Venda a mente, não ao cliente “Jurgen Klaric”.

Nunca deseje mudar a vida do outro.

Tenha uma atitude positiva e interesse genuíno.

Se puder, dê uma amostra do que está ofertando.

Você só vende o que: ACREDITA, CONHECE E CONFIA.

DAR para RECEBER - Pratique a reciprocidade.

QUER VENDER? Aceite que você quer dinheiro.

Declare e acredice, o cérebro se adapta e entrega o que você quer.

Invista no seu NETWORKING.

Tenha a sua LISTA de OURO. Seus clientes e amigos, pessoas importantes para você, pessoas que já compraram de você.

**SE VOCÊ
NÃO SE
VÊ COMO
VENCEDOR,
ENTÃO NÃO
AGIRÁ
COMO UM.**

Zig Ziglar

Mind set para DESTRAVAR AS suas VENDAS

Primeiro AGENDA o resultado que você quer alcançar, depois PLANEJA.

Não perca o foco. Como minha empresa ganha dinheiro?

Tenha METAS DIÁRIA DE VENDAS.

Preste atenção: A RECORRÊNCIA É A ALMA DO RESULTADO.

Cuide dos clientes que já estão no negócio.

Construa o seu GUIA para VENDER,
vou deixar o meu exemplo para te inspirar.

O MAIOR
RISCO É
NÃO SE
ARRISCAR.

Jorge Paulo Lemann

Guia para Vender

Quem é o meu CLIENTE?

Pessoas que buscam o desenvolvimento humano.
Liberdade Emocional e Independência Financeira para realizar o que é importante para elas.
Exemplo: autônomos, empreendedores e intraempreendedores.

Por que ele compra de mim?

Credibilidade, posicionamento, reconhecimento, resultado, exemplo, acesso.

O que eu resolvo na vida do meu cliente?

Tirar seus objetivos de uma vez por todas do rascunho. Parar de procrastinar.
Ter tempo de qualidade com a família e proporcionar as melhores experiências. Serem admirados pelo seu resultado pelo parceiro. Querem destravar o seu emocional, medos, marcas do passado que freiam resultados. Eles querem LIBERDADE e se RELACIONAR melhor com o dinheiro. Sim querem GRANA para fazer o que importa para eles.

Onde está o meu CLIENTE?

Como ele chega até mim?

Redes sociais, palestras, treinamentos, eventos de networking, parcerias, no clube, nas entidades.

Quais as minhas perguntas de diamante para interagir com o meu cliente?

O que você gostaria de aprender comigo? Quais os teus desafios HOJE? Qual dessas dificuldades você resolveria primeiro? Eu posso te ajudar? Eu garanto?

O que ele precisa saber sobre o produto?

Ex: mentoria 7 semanas ao vivo no zoom. Teoria e espaço para tirar dúvidas. Salas simultâneas de discussão. Sessões de Hotseat. Grupos para ativar a alta performance durante a mentoria. Acesso ao Método DESTRAVE SUA VIDA E CARREIRA.

Aulas extras com profissionais especialistas de outras áreas: Marketing, vendas, finanças, negócios, saúde. 1 sessão de networking. Comunidade exclusiva. Apostila e planilha para construções.

Qual a garantia de comprar de mim?

Eu garanto a minha entrega e se a pessoa fizer a sua parte e não atingir o resultado eu devolvo o dinheiro.

O MEDO PODE
PARALISAR OU ADIAR
O SEU SUCESSO.
QUANTO MAIS VOCÊ SE
CONECTAR COM O MEDO
QUE SENTE, MAIS FÁCIL
SERÁ DE ENTENDER,
RESSIGNIFICAR E
BUSCAR O QUE ESTÁ SE
PROPONDO.

Fernanda Tochetto

Construa o seu GUIA para VENDER

Quem é o meu CLIENTE?

Por que ele compra de mim?

O que eu resolvo na vida do meu CLIENTE?

Onde está o meu CLIENTE? Como ele chega até mim?

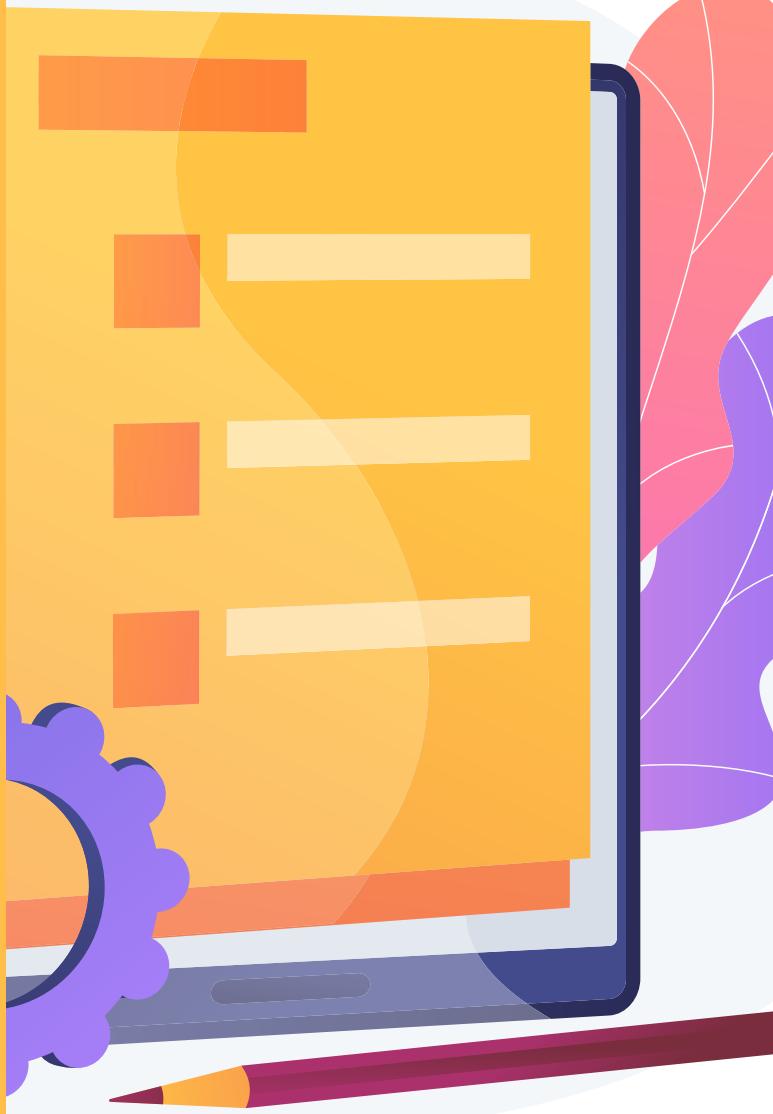
Quais as minhas perguntas de diamante para interagir com o meu CLIENTE?

O que ele precisa saber sobre o produto? Ex; minha mentoria

Qual a garantia de comprar de mim?

AGORA venha sentir na PRÁTICA como nós conduzimos essa abordagem com o nosso cliente. **Clique nesse formulário**, responda as perguntas e aguarde os próximos passos. Você vai aprender ao vivo como se faz.

CLIQUE AQUI



7 Dicas de LEITURA para destravar e despertar resultados extraordinários.

Destrave sua vida e saia do rascunho. Fernanda Tochetto

Desperte seu gigante interior. Anthony Robbins

Venda a Mente, não ao cliente. Jurgen Klaric

Os segredos da mente milionária. T. Harv Eker

Quem pensa Enriquece. Napoleon Hill

Alcançando a excelência em vendas SPIN SELLING. Neil Rackham

Mais esperto que o diabo. Napoleon Hill

**SUA CARREIRA É O SEU
PRODUTO, SUA ENTREGA QUE SE
TRANSFORMA EM RESULTADOS,
PODENDO PROPORCIONAR
INÚMERAS REALIZAÇÕES.**

**TENHA CLAREZA QUANTO AO
QUE VOCÊ ENTREGA POR MEIO
DO SEU TRABALHO, SEJA NO
SEU PRÓPRIO NEGÓCIO, SEJA
NA EMPRESA EM QUE ATUA.**

Fernanda Tochetto