

- **Live Rei - Como abordar, negociar e fechar clientes para a gestão de tráfego**
 - Apresentação
 - O que é vender?
 - Definição
 - Vender é a arte de convencer uma pessoa a fazer algo que você quer que ela faça por que ela quer fazer!
 - Desejo/Necessidade
 - Sentimento
 - O que é ser um vendedor?
 - Crenças limitantes
 - Qual o seu medo?
 - Um vendedor completo;
 - Resiliente;
 - Especialista;
 - Curioso;
 - Energia Alta;
 - Foco em ajudar;
 - Confiança;
 - Processo Comercial
 - Prospecção
 - Como começar?;
 - Definir um nicho;
 - Pesquisa completa desse nicho;
 - Maiores players - quais anúncios;
 - Mercado tá crescendo?;
 - Maior dor desse mercado;
 - Google - Restaurantes BH;
 - Abordagem;
 - Os maiores erros;
 - Só oferecer o seu serviço;
 - Falar o tanto que você é bom;
 - Segredo;
 - GERAR VALOR!
 - Objetivo da prospecção:
 - Trazer o potencial cliente para uma reunião;
 - Ferramentas;
 - Enviar para o Rei
 - Cadências;
 - CRM
 - Reunião de Diagnóstico (Cenário / Situação)
 - Qual é a real dor do lead?
 - Pq ele realmente precisa do seu serviço?
 - 20% do tempo é você perguntando, 80% do tempo seu potencial cliente fala;
 - Fechamento de Porta (Prever Objeções)
 - NUNCA sai de uma reunião sem marcar a próxima!!
 - Reunião de Fechamento (Apresentação)

- Apresentação da Empresa / Mercado;
 - Projeto;
 - Resultado;
 - Prova Social;
 - Implicação Negativa;
 - Consequência Positiva;
 - Gatilhos;
 - Fechamento (Valor);
 - Quanto que custa para você não ter mais essa sua dor?
 - Dualidade (Ancoragem)
 - R\$5.000,00/mês ou R\$.500,00 + 10%
 - Fixo + %; O meu sucesso depende do seu sucesso!
 - Qual das duas propostas você quer fechar?
 - Objeções;
 - Tenho que pensar;
 - Me manda no email que vou pensar e te retorno;
 - Vou conversar sócio;
 - Não sei é o momento;
 - Não desiste;
 - Followup;
 - Motivos de não fechamentos;
 - Aprendizado;
 - Contrato
 - Sem enrolação e sem mimimi;
 - Entrega / Pós Venda
 - Prova Social;
 - Indicação;
- Trello
 - <https://trello.com/b/4x9JqJkD/crm-gestor-5d/matheusrevitto/recommend>
- Ferramentas
 - 1 - [Lusha](#) - Descubra email e telefone de qualquer pessoa no linkedin
 - 2 - [WA Web Plus](#) - Turbine seu WhastApp Web
 - 3 - [SimilarWeb](#) - Análise dados de visitantes de uma página;
 - 4 - [RegistroBR](#) + [Site da Receita](#) - Descubra nome, email e telefone do dono de qualquer empresa
 - 5 - [The Checker](#) - Verificador de email
 - 6 - [Mailtrack](#) - Verificar se a pessoa abriu seu email
 - 7 - [Googlemaps](#) + [Gopinleads](#) ou [LeadExtractor](#) - Achar empresas locais;
 - 8 - [Hunter.io](#) ou [Apollo.io](#) ou [Findthatlead](#) ou [GetProspect](#) - Acha emails de qualquer pessoa dentro de qualquer empresa
 - 9 - [Wappalyzer](#) ou [WhatRuns](#) - Descubra tudo do site do seu lead;
 - 10 - [Biblioteca de Anúncios](#) - Ver se o lead faz anúncio e como estão
 - 11 - [Sales Reply.io](#) - Descobrir novas ferramentas de prospecção;