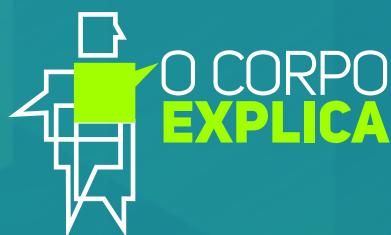


BÔNUS

10
sessão
INFALÍVEL





COMO GANHAR DINHEIRO

USANDO O CORPO EXPLICA

"Aprender a vender foi a melhor maneira que eu encontrei de dizer para os meus sonhos que eu acredito neles."

Elton Euler

A PERGUNTA DE 1 MILHÃO DE REAIS

QUAL COMBINAÇÃO DE
CARACTERES VENDE MAIS?



O QUE TE IMPEDE DE VENDER

NÃO É A SUA COMBINAÇÃO DE TRAÇOS DE CARACTERES.
É A SUA RELAÇÃO COM A SUA DOR DE ESTIMAÇÃO.
É O SEU AGIOTA EMOCIONAL.

**LIVRE-SE
DA SUA MAIOR DOR**

E A SUA COMBINAÇÃO DE CARACTERES CONSEGUIRÁ VENDER O QUANTO VOCÊ PRECISA PARA SER FELIZ.

VOCÊ É QUEM VOCÊ
PRECISA
ser
#OCorpoExplica

INCLUSIVE PARA VENDER O TANTO QUE VOCÊ PRECISA



MÃO NA MASSA

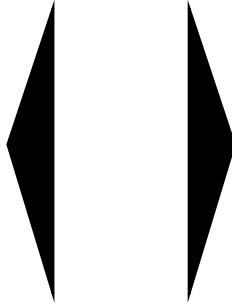
3 COISAS QUE VOCÊ PRECISA PARA GANHAR DINHEIRO COMO CORPO EXPLICA

COMBINAR

O QUE VOCÊ FAZ COM O CORPO EXPLICA

O UNIVERSO DO SEU CLIENTE

- DORES
- PROBLEMAS
- DESEJOS
- SONHOS



O UNIVERSO DO CORPO EXPLICA

- TRAÇOS
- DOR
- MOMENTO
- RECURSO
- FORMATO

IMPRESSIONAR

ROUBAR A CENA



DAR SHOW

CONDICIONAR

UM CONVITE CLARO PARA A PESSOA

EXPERIMENTAR

E PODER CONTRATAR

FAZER UMA ENTREGA COM OBJETIVO CLARO E ESPECÍFICO

DAR CARTEIRADA

DAR CARTEIRADA: EU SOU TREINADO (A) FORMADO E AUTORIZADO PELO O CORPO EXPLICA PARA FAZER ESSE TIPO DE ANÁLISE

SUBIR A RÉGUA

QUANDO EU TERMINAR VOCÊ VAI ENTENDER:

- 1. PORQUE VOCÊ ESTA PASSANDO POR ESTE PROBLEMA**
- 2. PORQUE VOCÊ AINDA NÃO CONSEGUIU RESOLVER ATÉ HOJE**
- 3. COMO VOCÊ VAISE LIVRAR DESSE PROBLEMA**
- 4. COMO EU POSSO TE AJUDAR**

GERAR COMPROMISSO

“QUER DESCOBRIR
ESSAS 4 COISAS?

FAZER A ANÁLISE

ATIVAR A COERÊNCIA

PROMESSA X ATITUDE

ENTREGA PONTUAL

- 1. VOCÊ DISSE**
- 2. EU DISSE**
- 3. QUER MESMO SABER?**
- 4. ENTREGAR OU EVIDENCIAR**
- 5. VALIDAR E PROVOCAR**

FECHAR A VENDA

- 1. LEMBRAR QUE ESSA PESSOA ESTÁ COM O SEU DINHEIRO**
- 2. ENTENDER QUE QUEM SE IMPORTA MESMO COM AS PESSOAS FAZ DE TUDO PARA AJUDAR, INCLUSIVE VENDER PARA ELAS**

NÃO PERGUNTE SE A PESSOA
QUER COMPRAR OU TE CONTRATAR

FAÇA A OFERTA NATURALMENTE

1. DAR PARA O CLIENTE O QUE ELE QUER
2. DEIXE ELE COMPRAR PORQUE ELE QUER COMPRAR

O QUE O CLIENTE QUER?

R: ELE QUER O QUE
ELE DISSE QUE QUER.



MOSTRAR QUE VOCÊ CUMPRE O QUE PROMETE

VOCÊ DISSE QUE QUER SABER COMO EU POSSO TE AJUDAR!

QUER MESMO RESOLVER ESSE PROBLEMA?

ENTÃO DEIXA EU TE EXPLICAR COMO EU VOU TE AJUDAR
(DESCREVER O SEU PRODUTO)

FAÇA A PERGUNTA CERTA!

COMO VOCÊ QUER PAGAR?

**A PARTIR DAQUI SÓ
É PERMITIDO**

- 1. FALAR SOBRE PAGAMENTO**
- 2. TIRAR DÚVIDAS TÉCNICAS**

FAÇA ISSO E COM CERTEZA VOCÊ VENDERÁ MAIS.

**QUANDO CHEGAR NO SEU LIMITE, O PRÓXIMO DEGRAU VAI
DEPENDER DA SUA SAÚDE, NÃO DA SUA TÉCNICA, POR ISSO
TORNE-SE UM ADULTO SAUDÁVEL.**

#OCORPOEXPLICA