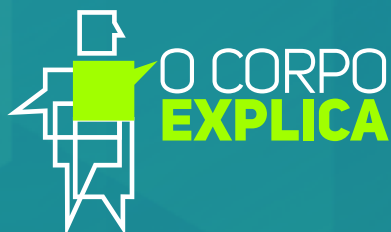


BÔNUS

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
#OCorpoExplica *ser*

INCLUSIVE PARA VENDER O TANTO QUE VOCÊ PRECISA



MÃO NA MASSA

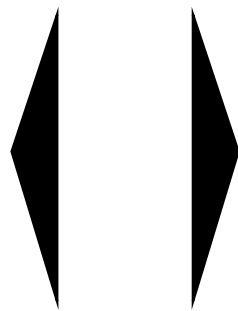
3 COISAS QUE VOCÊ PRECISA PARA GANHAR DINHEIRO COMO CORPO EXPLICA

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