

AULA 7



E aí, TITI na área!

Hoje você vai descobrir a sensação de fazer a primeira venda.

Para vender primeiro você precisa contar uma história.

Você traz as pessoas pra essa história e depois leva todo mundo para o futuro.

Ao invés de querer vender para a pessoa, faça perguntas para ela:

"Você já dominou no digital? Você quer começar no digital?

“Você já imaginou em que lugar você estaria hoje se tivesse começado no digital há 7 anos atrás?”

Perguntas transferem pressão.

Estratégias para vender no digital: Coloca no grupo do whatsapp:

“Você já está dominando no digital?

Eu comecei a aprender, se quiser saber me chama!”

Chame as pessoas no individual, não tem nada mais poderoso que personalização das coisas.

Pessoas fazem mais negócios com quem elas confiam e relacionamento vem antes de dinheiro! Não use palavras que todo mundo já usa.

Você falar dos seus resultados é o melhor *storytelling* de todos.

A TAREFA DE HOJE É:

- Mostre para as pessoas o benefício do que você está vendendo e o testemunho para gerar valor e atração.**

Faça a tarefa para capitalizar e fazer essa venda!

#TMJADF