

soap storyselling

histórias que vendem e influenciam decisões

- Neste workshop você não vai aprender a criar a história sobre o seu produto ou serviço, mas sim a produzir a história de transformação do seu cliente com o seu produto ou serviço! Para isso compreenderá como os elementos fundamentais de uma história são equivalentes aos elementos fundamentais de um discurso de vendas. Mais do que isso, você vai entender como que as fases de uma história podem te ajudar a melhor planejar a sua comunicação. Não sob a ótica das diferentes fases que você executa seu processo de vendas, mas sim sob a ótica das diferentes fases psicológicas que o seu cliente passa durante um processo de decisão!

como funciona

- Palestra 1h e 2h - Livre
- Workshop 4h e 8h - 30 participantes

escopo

Histórias vendem, influenciam decisões e movem pessoas;

Os desafios e obstáculos do vendedor e os mitos sobre comunicação em vendas;

O processo psicológico de tomada de decisão A experiência de venda como um fator de fidelidade;

Emoção, geração de valor e criação de significado Planejamento: os momentos da história x o processo psicológico de decisão;

Objetivos estratégicos e táticos;

Os elementos fundamentais da história;

A participação da Estratégia SPIN, do Insight Selling e de outras técnicas de vendas.



benefícios

Utilizar modernas técnicas e métodos para abordar aspectos fundamentais da venda;

O planejamento do discurso de acordo com a fase psicológica de tomada de decisão em que o cliente / prospect se encontra;

A construção e adaptação de um discurso de vendas;

Conduzir o ciclo de vendas de forma mais eficaz Ampliar diferenciação e percepção de valor.

formatos

- Presencial
- Online ao vivo

estratégias práticas

Criação de objetivos estratégicos a partir da identificação do perfil do cliente e de sua fase psicológica de decisão;

Construção do discurso de vendas;

Elaboração de um roteiro contendo a narrativa de uma reunião de vendas.

importante saber

Faturamento

O Departamento Financeiro da SOAP enviará um aviso com o faturamento detalhado. Mediante autorização do escopo enviaremos a nota fiscal eletrônica.

Cancelamento/alteração de data

Em caso de cancelamento/alteração de data sem aviso prévio ou em até 15 dias úteis antes do treinamento, a SOAP se reserva a cobrar 20% do valor aprovado.

[Clique aqui](#) e entre em contato para saber mais informações!

