

ALE VENDAS

EMENTA

COMO AUMENTAR

*conversão
de vendas*

SOBRE ALE VENDAS

O Especialista Ale Vendas, nascido na capital de São Paulo, hoje possui uma grande experiência em vendas. Afinal, já são 22 anos atuando no mercado e com mais de 11.997 clientes atendidos por ele.

O início dessa jornada foi bem delicada e conturbada. Pois, além da inexperiência que possuía na época, carregava também outras dificuldades, como: a falta de conhecimento, não tinha habilidade alguma no ramo, haviam bloqueios de comunicação e se considerava, inclusive, o pior da sua equipe de vendas.

Porém, o que fez total diferença em sua carreira foi a busca por conhecimento e qualificação.



Persistiu e participou de diversos cursos, treinamentos, coach, MasterMind, mentorias, programas internacionais e dentre tantas outras formas de se aperfeiçoar.

Então, o resultado disso é o fato de que, hoje Ale faz parte da linha de grandes nomes quando se trata de vendas.



E, aqui fica uma dica: Você não precisa ser bom pra começar, você precisa começar a praticar, e de tanto praticar, você ficará bom.

Me encontre nas redes sociais:



@alevendasoficial



@alevendasoficial

www.vendaspravaler.com.br

TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - OS ERROS MAIS COMUNS NA HORA DE FECHAR A VENDA

Você vai conferir nessa aula os principais erros que podem ser facilmente cometidos na hora de fazer uma venda.

Aprenda com o Especialista Ale Vendas as principais ações para ter o maior número de fechamentos e melhores resultados. Comece hoje mesmo, a mudar a realidade dos seus negócios!

ESTRUTURA DA AULA

- NÃO CAPRICHAR NAS PRELIMINARES E SÓ PENSAR NOS FINALMENTES
- FALAR DO PREÇO ANTES DE MOSTRAR VALOR
- VENDER COM O SEU BOLSO, GOSTO E A SUA CRENÇA
- NÃO MOSTRAR CLAREZA NA OFERTA
- DEIXAR ACONTECER NATURALMENTE
- PEDIR NA HORA ERRADA
- CONTINUAR FALANDO DEPOIS DO FECHAMENTO

AULA 02 - DECIFRANDO O QUE O CLIENTE QUER E PORQUE ELE QUER

Fazendo uma analogia das vendas com a construção de uma casa. Ale, nos mostra as dores, dúvidas e desejos do seu cliente. Desde os níveis de consciência até os valores que toda empresa precisa ter. Acompanhe essa aula e mude as suas percepções.

ESTRUTURA DA AULA

- CONTEXTO: CONSTRUÇÃO DA CASA
- ANTES | DURANTE | DEPOIS
- ANTES:
- DEFINIR O PIC
- DDD
- VALORES CRETA
- NÍVEL DE CONSCIÊNCIA

AULA 03 - APRESENTANDO A PROPOSTA PARA O CLIENTE

Através da pirâmide de necessidade de Abraham H. Maslow, você compreenderá a divisão hierárquica de cada necessidade, indo do nível mais baixo ao mais alto. Segundo esta teoria, cada indivíduo tem de realizar uma “escalada” hierárquica de necessidades para atingir a sua plena auto realização.

ESTRUTURA DA AULA

- SOBREVIVÊNCIA
- SEGURANÇA
- AQUISIÇÃO
- IMPORTÂNCIA
- PODER

TRILHA DO ESTUDO

AULA 04 - **COMO LIDAR COM O FANTASMA CHAMADO OBJEÇÃO**

Você precisa levar o seu cliente a responder 05 perguntas muito importantes na hora da sua negociação. Tais perguntas te ajudarão a ser muito mais assertivo e persuasivo. Quer saber quais são esses questionamentos? Assista a essa aula e fique por dentro!

ESTRUTURA DA AULA

- **ETAPA 2: OFERTA**
- **MÃO: 5 DEDOS**

AULA 05 - **COMO CONDUZIR O CLIENTE PARA O FECHAMENTO**

Confira os 05 passos que o vendedor precisa dar para que ele incentive a venda com o seu cliente.

ESTRUTURA DA AULA

- **Balança**
- **Papo reto**
- **Eu ou ela**
- **Macho Alpha**
- **Próximo Passo**

AULA 06 - **PLANO DE AÇÃO**

A venda é um processo, então após o fechamento é muito importante você ter esse contato com o seu cliente para conseguir conexões com outros possíveis clientes, através da indicação.

ESTRUTURA DA AULA

- **Depois**
- **Solicitar a indicação no momento feliz**
- **Ser específico**

TRILHA DO ESTUDO

AULA 07 - TAREFA

Ale Vendas instiga você a duas tarefas proposta para que você seja mais assertivo e tenha a sua taxa de conversão aumentando significativamente.

ESTRUTURA DA AULA

- TAREFA 01
- TAREFA 02

CONCLUSÃO

Visando o seu crescimento, nessa aula foram vistas 03 frases muito importantes de se saber: Quem empreende e quem vende acorda desempregado todos os dias; Quem não vende é egoísta ; O mundo não é de quem sabe , o mundo é de quem faz! Assista a aula e seja motivado por meio do especialista Ale Vendas

ESTRUTURA DA AULA

- Entre em contato
- 03 Dicas



**O mundo não é
de quem sabe,
o mundo é de
quem faz!**

Ale Vendas



