



Inovações na Arte de Vender Usando **PNL** e **Coaching**





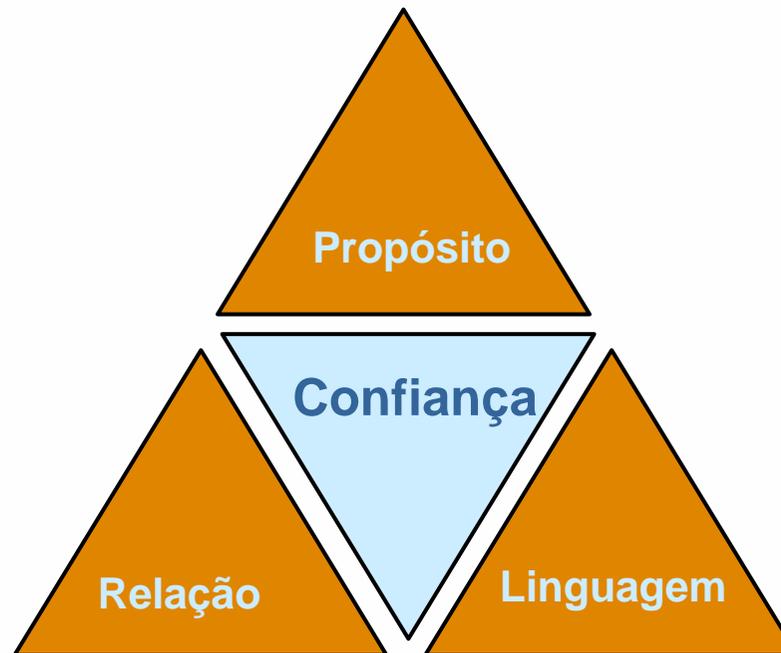
Virada

	Velha Mentalidade	Nova Mentalidade
Ferramenta	Conhecer o produto	Conectar o cliente
Meta	Fazer a venda	Encontrar as necessidades, motivações e objetivos
Papel	Dar soluções	Co-criar soluções
Abordagem	Obter informações, dar respostas que satisfaçam as necessidades	Guiar o <i>prospect</i> p/ descobrir as necessidades e soluções
Maior Habilidade	Persuasão	Fazer perguntas poderosas
Papel Conselho	Crucial	Mínimo
Como Fechar a Venda	Ter resposta, objeção e pedir venda	Seguir a conversa de venda e pedir suas perspect. e desejos

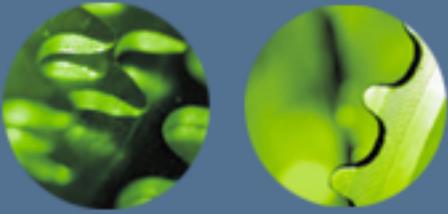


Confiança e *Rapport*

“Há uma regra básica para uma boa abordagem: estabelecer uma relação de confiança”



- Visualização
- Acompanhar, acompanhar, acompanhar Conduzir.



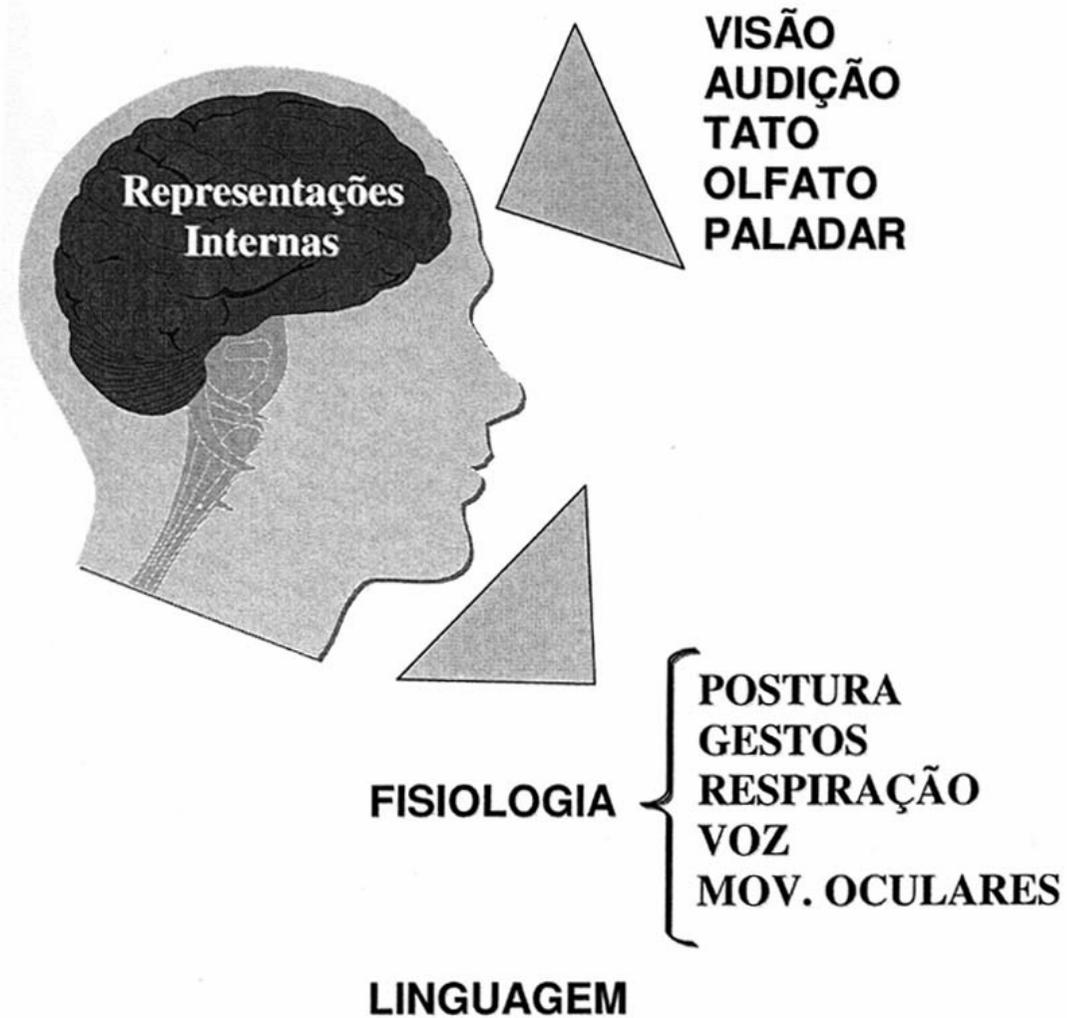
Necessidades e Benefícios

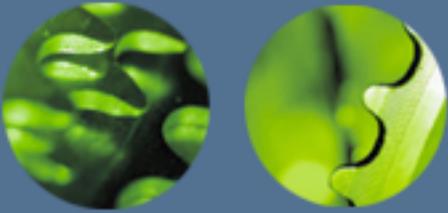
“Muitos se precipitam a apresentar logo o produto.”

- Perguntas antes das respostas
- Elaborar as respostas
- Valor agregado
- Pausa
- Objetivos claros



PNL

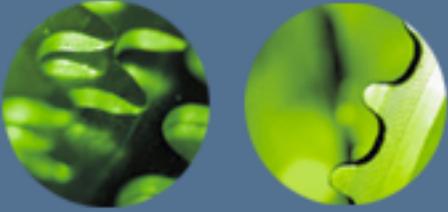




Coaching

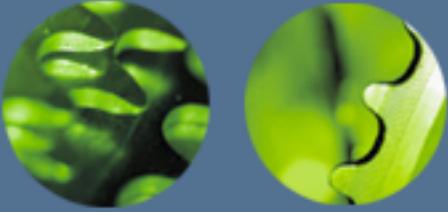
- Coaching em venda

“ O coaching abordagem para venda envolve o relacionamento entre um vendedor profissional e um indivíduo interessado, os quais criam um envolvimento de respeito, segurança, desafio e responsabilidade. Este relacionamento motiva todos os envolvidos a encontrar a melhor solução possível e a co-criar bem sucedido e rentável resultados sempre que possível, para ambos.” (Gary DeMoss, Tim Ursiny e Jim Morel)



Habilidades

1. Ouvir contextualmente – Um método de ouvir além das palavras
“Escute com os olhos não apenas com os ouvidos.” (Linda Richardson)
 - * Ouça buscando pistas.
 - * Escute o que foi dito e o que não foi dito.
 - * Diga o que você ouviu para verificar.
 - * Evite pensar no que irá falar enquanto o indivíduo continua falando.
 - * Nossos conhecimentos, experiências e propósitos – Filtram o que ouvimos e influênciamos o que dizemos.
 - * Linguagem corporal x Dito



Habilidades

2. Perguntar descobrindo – Um processo sistemático de fazer perguntas claramente focadas.

* O que?

* Como?

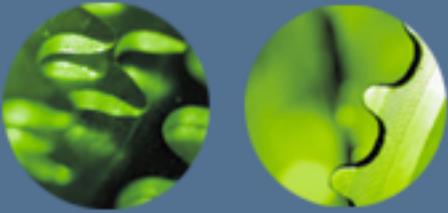
* Quando?

* Quem?

* Onde?

* Qual?

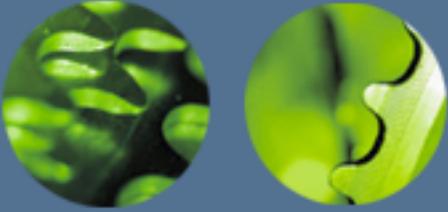
~~* Porque?~~



Habilidades

2. Perguntar descobrindo – Um processo sistemático de fazer perguntas claramente focadas.

- * Ouvir buscando dicas de contexto
- * Palavras Visuais, Auditivas e Cinestésicas
- * Pergunte de forma que o indivíduo descubra
- * Continue a ouvir e use o silêncio eficazmente
- * Perguntas abertas x Perguntas fechadas
- * Palavras ambíguas
- * Não sobrepor perguntas



Habilidades

3. Telefone – Dicas

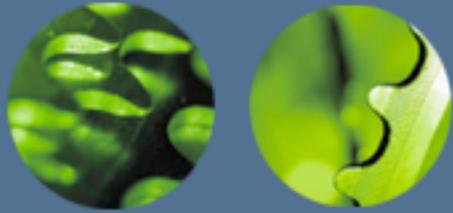
4. Feedback – Certifique-se de ter compreendido interamente o que foi discutido.

- * Parafrasear
- * Perguntas fechadas

5. Tipos de clientes: The Coaching Clinic – Corporate Coach U

- * Comandante
- * Apresentador
- * Diplomata
- * Estrategista

6. Método Socrático – Objeções



Fórmula do Sucesso

Objetivo

+

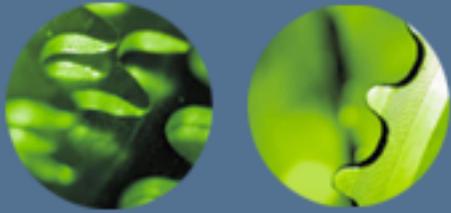
Acuidade Sensorial

+

Flexibilidade

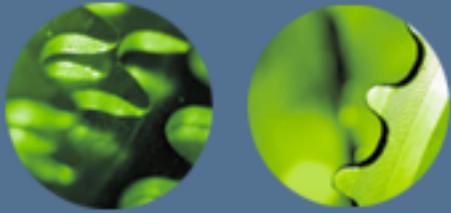
=

Sucesso



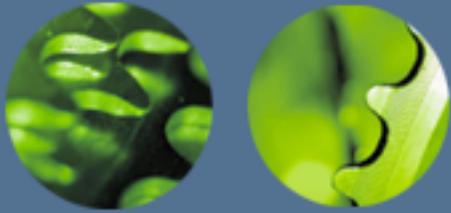
Filtros

- Omissão
- Distorção
- Generalização



Fechamento

- Benefícios convincentes
- Co-criar soluções



Contatos

- Sociedade Brasileira de Desenvolvimento Humano – SBDH
www.sbdh.com.br

- Sociedade Paranaense de PNL – SPPNL

(41) 3272-2368 / 9972-2711

valtersppnl@terra.com.br

valter@sbdh.com.br

Curitiba – PR

MUITO OBRIGADO!!!