

MATEUS SANTORO

EMENTA

QUEM COMUNICA
vende

SOBRE MATEUS SANTORO

Estudou História na Universidade Federal de São Paulo - UNIFESP e vivenciou 14 anos na área Comercial como Vendedor e Gerente Comercial em empresas Nacionais e MultiNacionais;

Acredita na potência da internet para impactar pessoas através do ensino, exemplo e experiência.



Quem comunica vende e quem se comunica melhor, vende muito mais!



Me encontre nas redes sociais:



mateussantoro

TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - METODOLOGIA 3 C'S

Mateus resumiu nessa aula todos os pontos que abordará neste curso. Indo desde a metodologia dos 03 C's até a jornada do cliente. Conteúdo de extrema importância para todo empresário que deseja vender através da boa comunicação com os seus clientes.

ESTRUTURA DA AULA

- Resumo dos 03 C's
- Teoria do Caiaque
- Jornada do Cliente

AULA 02 - CONEXÃO

Como construir conexão? Como deixar o seu cliente simplesmente suscetível a ouvir tudo que você tem para falar? Saiba que existem técnicas que fazem as pessoas ficarem dispostas a nos ouvir. Ficou curioso? Assista a essa aula e aprenda quais são essas técnicas.

ESTRUTURA DA AULA

- Apresentação pessoal e postura
- Exercícios de expansão
- Vestimentas

AULA 03 - TÉCNICAS DE CONEXÃO

Que tal vermos técnicas que fazem parte da conexão da primeira impressão que você pode deixar aos seus clientes e fazer com que fiquem muito mais suscetíveis a ouvir o que você tem para falar pra eles? Assista a essa aula e aprenda essas 5 técnicas!

ESTRUTURA DA AULA

- 3 Decisões
- Rapport
- 5 Técnicas

TRILHA DO ESTUDO

AULA 04 - CONTEÚDO

Nessa aula você aprenderá sobre como mudar a forma de se comunicar com o seu cliente. Seja ao questioná-lo de algo ou então ao abordá-lo, saiba conduzir a conversa rumo ao sucesso da negociação.

ESTRUTURA DA AULA

- Conteúdo
- Estímulo
- Comunicação

AULA 05 - CONTINUIDADE

Vamos falar agora sobre a continuidade, que é o terceiro “C” dessa metodologia. Quer saber como trazer uma influência positiva para o cliente e garantir que todas as informações que você falou foram recebidas perfeitamente? Já dê o play na aula para aprender!

ESTRUTURA DA AULA

- Continuidade
- Influência positiva
- Combine próximos passos

AULA 06 - ASPECTOS DA COMUNICAÇÃO

Mais um conteúdo estruturado de maneira simples e eficaz para que você compreenda uma estratégia de vendas muito poderosa.

ESTRUTURA DA AULA

- Atrair
- Engajar
- Vender
- Apoiar
- Gerar transformação
- Advogado da marca

TRILHA DO ESTUDO

AULA 07 - JORNADA DO CLIENTE

Vamos te explicar nessa aula sobre a jornada do cliente, trazendo 5 pontos importantíssimos para mapearmos e identificarmos onde está o nosso cliente dentro dessa jornada. E, principalmente olhar para o nosso produto e saber se temos como melhorá-lo e o que podemos fazer para solucionar mais dores dos nossos clientes.

ESTRUTURA DA AULA

- A arte de contar histórias
- O que melhorar
- Dores do cliente

CONCLUSÃO

Abordamos nesse estudo a metodologia dos 3 C's. Onde vimos a Conexão sendo aquela primeira reunião super impactante. O Conteúdo, ao construir uma jornada com o seu cliente e a Continuidade que está relacionada a deixarmos uma influência positiva para este cliente, e fazer com que ele se torne um vendedor ao divulgar a outros os nossos serviços ou produtos.

ESTRUTURA DA AULA

- Considerações finais
- Aspectos gerais dos 3 C's



**Para que você
consiga levar a
comunicação
certa para o
seu público
alvo, você
precisa os
conhecer!**

Dharman Carneiro

