

TREINAMENTO **NEUROVENDAS**

Como vender mais e melhor!



GELSON CAMPOS

DIRETOR DE PLANEJAMENTO DA AGÊNCIA MOOV



5% RACIONAL

95%

DAS NOSSAS DECISÕES DE COMPRAS
SÃO INCONSCIENTE

Sem conquistar o consumidor, não existe venda.

Um treinamento que vai fazer você Vender Mais e Melhor

RESULTADOS

- Entender de forma personalizada Homens X Mulheres
- Usar seu ponto de vendas de forma assertiva*
- Abordar de forma profissional
- Quais são os gatilhos de vendas mais persuasivos
- Montar um discurso de vendas 'matador'

TÓPICOS

- Introdução ao neuromarketing (teoria do cérebro trino, funcionamento, etc)
- Diferenças entre vender para Homens e Mulheres
- *Marketing sensorial no PDV (opcional por questão tempo - aumenta 1 hora)
- 5 etapas do Atendimento (abordagem - sondagem - apresentação - negociação - fechamento)
 - Etapa 1: Abordagem = Como convencer alguém em 90 segundos (extraído do livro com o mesmo nome)
 - Etapa 2: Sondagem = Dores do Cliente e Solução (um pouco da técnica SPIN Selling)
 - Etapa 3: Apresentação = Técnica CA-VA-BEN ou BENVACA
 - Etapa 4 e 5: Negociação e Fechamento = 7 Gatilhos de persuasão - O Mito do ESTÁ CARO!
- Plano de Ação (Discurso de vendas)

FERRAMENTAS

- *Roda Sensorial (caso tenha o módulo de marketing sensorial)
- Check-list Abordagem Profissional
- Reconhecendo os 3 tipos de Pessoas (Visuais, Auditivos e Sinestésicos)
- Técnica para Perguntas Abertas e Fechadas
- Criação do Cavaben
- Montagem do Discurso de Vendas (Plano de ação)

Treinamento Neurovendas – Como usar os estímulos primitivos para vender mais e melhor.



**QUER
VENDER
MAIS
CARO?**



11 ▶ 🔊 1:36 / 1:54



***CLIQUE NA IMAGEM PARA ASSISTIR O VÍDEO**

<https://youtu.be/lhPiVqMdAks>

DEPOIMENTO

Há tempos não tinha a oportunidade de participar de um treinamento bem elaborado, com assunto que prende a atenção do treinando. Parabéns!

Plínio Fraga – Gerente de Vendas **Lamana Distribuidora**



DEPOIMENTO

Grata pela forma a qual me permitiu enxergar a diferença de abordagem entre homens e mulheres, pelas dicas e conselhos. Adorei. Saio daqui motivada para orientar minhas vendedoras.

Tatiane Fiorin – Gerente de Vendas **RENAULT São Borja**



_GELSON CAMPOS

Com mais de 10 anos de experiência em propaganda, Gelson Campos é Especialista em marketing digital e neuromarketing.

Começou sua carreira em 2003 como professor de informática, hoje é diretor e condutor da **Moov**, agência de gestão de marcas com foco em branding e comunicação estratégica.

Gelson Campos tem um quadro na **rádio Fronteira FM 97.1** em São Borja chamado "Papo de Mercado" o qual aborda temas relevantes sobre marketing e comunicação.

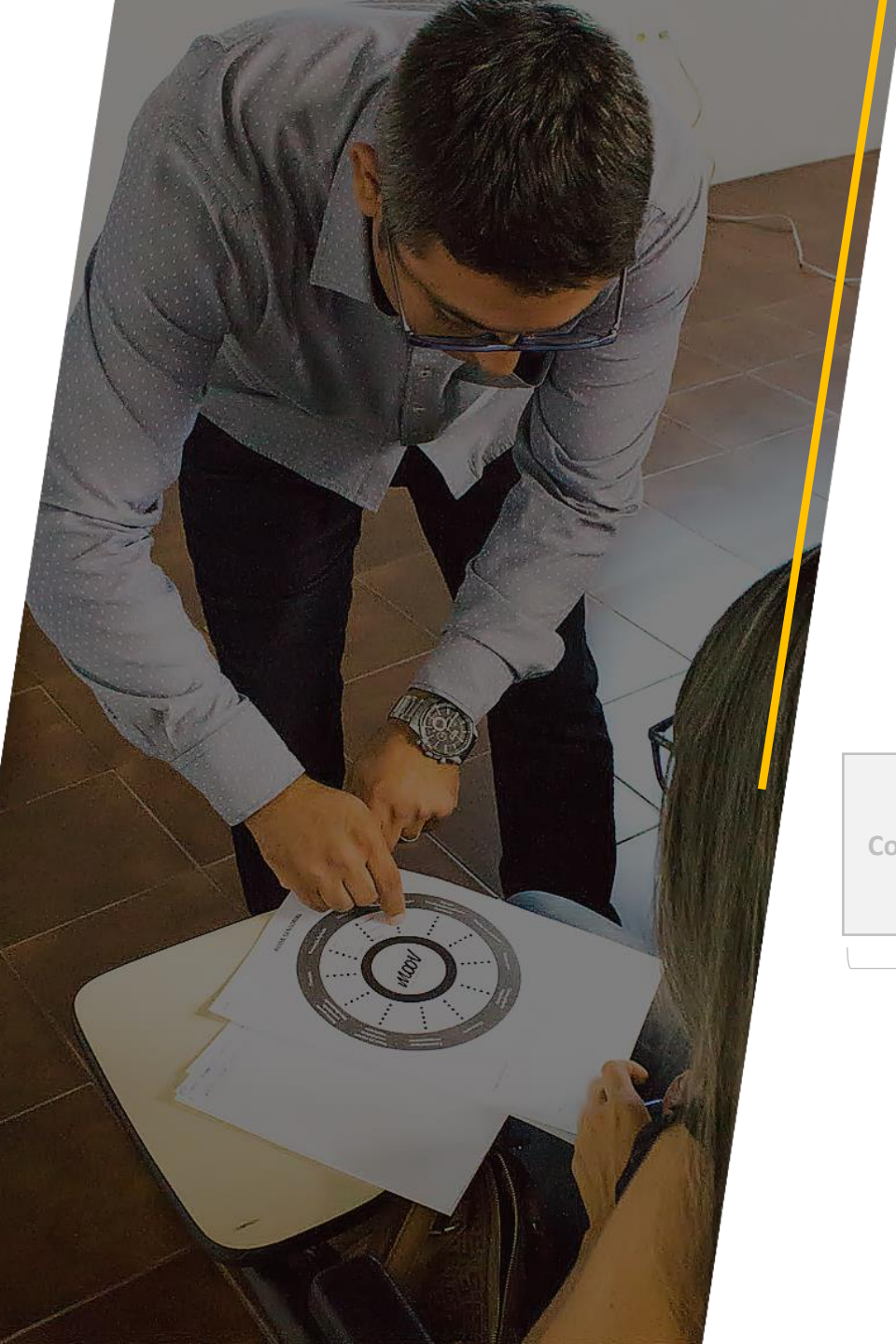
Já prestou mais de 70 horas de consultoria de branding e comunicação estratégica e é com frequência convidado para palestrar em faculdades e associações, sempre levando assuntos relevantes e atuais sobre inovação, criatividade e comportamento de compra do consumidor.

É um apaixonado por neurociência e busca aplicar os avanços do **neuromarketing** nas campanhas de marketing criadas para os clientes da agência **Moov**.

Palestras e treinamentos:

- **Marketing nas Redes Sociais** – como chamar a atenção das pessoas (Palestra)
- **Marketing Sensorial** – explore os 5 sentidos no PDV (Palestra)
- **Neurovendas** – como vender mais e melhor (Treinamento)
- **Marketing Digital** de resultados (Treinamento)

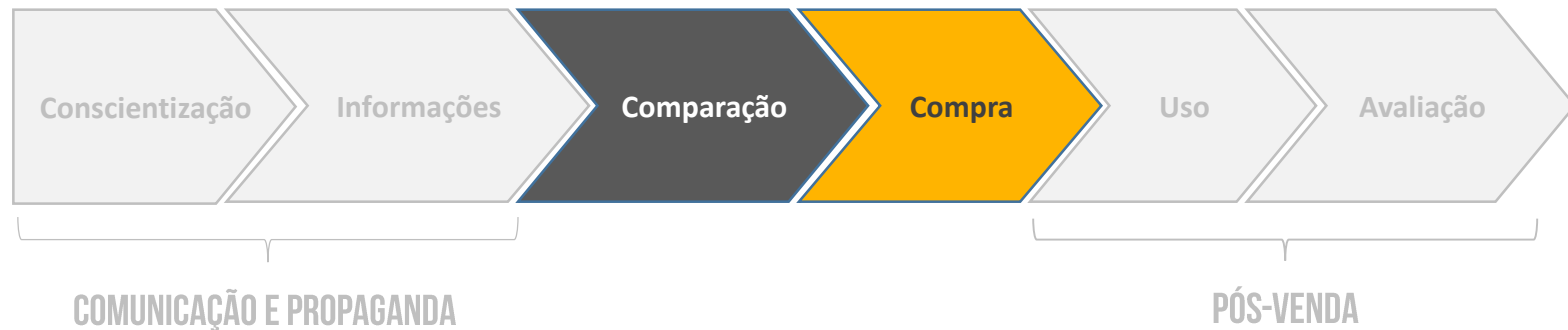




JORNADA DO CONSUMIDOR

Aprenda técnicas de como atuar de forma certa nas etapas de decisão de compra do seu consumidor.

TREINAMENTO NEUROVENDAS



VOCÊ PRECISA LEVAR SEU CLIENTE PARA O

SPA

Toda venda passa por 3 estágios: **Sentir – Pensar – Agir**

É exatamente esse o maior erro que a maioria das pessoas que trabalham com vendas cometem, pois esquecem que sem tocar na **emoção (sentir)**, eu costumo dizer que **Sem Emoção, Sem venda**. Pois hoje ninguém compra por necessidade, e sim por **NECEJOS**, ou seja, desejos que se apresentam como necessidades e se você não quiser brigar por **PREÇO**, você precisar fazê-lo **Sentir, Pensar e Agir**.

Por conta disso o treinamento **Neurovendas** ensina a extrair a 'Dor' do consumidor e a envolve-lo através dos sentidos sensoriais e dos estímulos inconscientes através de gatilhos de persuasão.



Um treinamento dinâmico, prático e divertido. Não ensino ninguém a vender. Eu ensino como conquistar o consumidor, pois sem conquistar a confiança do consumidor não existe venda.

GELSON CAMPOS

Excelente direto ao ponto, simples e prático.

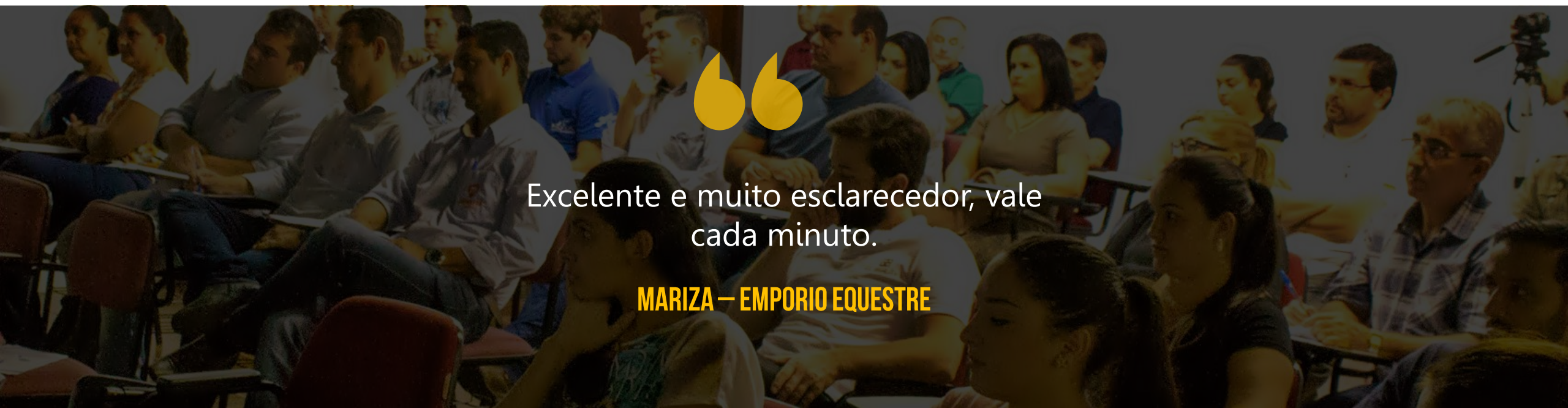
JULIANO ÁVILA — VETERINÁRIA TOROPASSO

Treinamento com muitas dicas importantes para um melhor rendimento em vendas.

JEAN — ILUMINAR

Muito bom, adorei as dicas.

FRANCIELE OLIVEIRA — BELATRIX



Excelente e muito esclarecedor, vale cada minuto.

MARIZA — EMPORIO EQUESTRE

Treinamento com muito aproveitamento aprendemos muito ter visão e saber abordar o cliente.

WILLIAM BLANCO — ILUMINAR

Achei estimulante, agregarei em minha forma de trabalhar.

Fazer mais vezes, bem assim com a Acisb, propor para a empresa para mandar todos os funcionários.

JONES SHEL — VETERINÁRIA TOROPASSO

A man in a light blue shirt and glasses stands at the front of a classroom, pointing towards a screen. The room is filled with people seated at desks, some wearing white t-shirts with 'GB BEAUTY' on the back. On the wall behind the presenter, there is a poster for '110 ANOS' and another poster with the ACIB logo and text. The text 'LEVE O TREINAMENTO PARA SUA CIDADE.' is overlaid in large yellow letters.

LEVE O TREINAMENTO PARA SUA CIDADE.

55 9 9688.3019

55 3430.1007

gelson@agenciamoov.com.br

MOOV

Gestão Inteligente de Marcas



KOLWÉRTN



(55) 3430.1007

WWW.AGENCIAMOOV.COM.BR