

Promessa

Eu, Dani Martins, estou aqui para te falar a metodologia que utilizei para alcançar uma conversão de 70% e ser campeã de vendas em uma das maiores empresas do mundo com técnicas avançadas de vendas, neurociência e autogestão emocional.

Ou seja, independente do seu produto ou serviço, eu vou te mostrar como abordar e negociar com apenas 10 pessoas e fechar 7 contratos de produtos ou serviços.

Mas Dani, como que isso funciona?

Prova.

Lógica.

Primeiro, para essa metodologia funcionar com você, eu preciso tirar alguns mitos que te contaram.

“Não na rotina do vendedor é normal.”

Essa é uma baita mentira, se você estiver recebendo inúmeros “nãos” tem algo de errado acontecendo com a sua abordagem.

Se você sabe o jeito avançado de prospectar: identificando se a pessoa está perto ou distante do seu cliente ideal, a chance de ela dizer “não” diminuí muito.

Especialmente se você condicionar ela com perguntas pontuais, poderosas e certeiras.

E aí entramos em outra mentira:

“Vendedor bom é aquele que fala menos e escuta mais.”

Não, longe disso, vendedor ótimo é aquele que escuta mais, fala menos e faz perguntas poderosas para qualificar e influenciar o cliente para a compra.

Sim!! há um sistema de perguntas com 4 camadas que faz o próprio cliente vender o seu produto. Mas para isso você deve entender as motivações do seu cliente, e aí entramos em mais um mito.

“Você deve tratar os outros da forma que você gostaria de ser tratado.”

Não, longe disso: “Você deve tratar os outros da forma que eles gostam de ser tratados”.

Existe quatro perfis comportamentais predominantes, e cada um tem objetivos e motivações totalmente diferentes:

Um prefere reconhecimento, enquanto o outro poder / resultados.
Um é bem mais detalhista, enquanto o outro gosta de falar mais sobre.

Você já deve atendido um cliente que queria saber todos os pontos do produto, já outro era bem objetivo e direto ao “que interessa”.

Mas Dani, entendi que a sua metodologia vai contra tudo isso, mas ela realmente funciona para mim?

Material.

Essa metodologia funcionou para diferentes vendedores, confira esse aqui:

17:58

4G 



antoniomfs

Online há 12 min



Dani, passando aqui como aquele leproso samaritano que voltou pra agradecer 🙏

Tô a 2 meses numa negociação com um cliente totalmente estável e conforme. Eu nem sabia disso! Aprendi faz uma semana contigo. Também venho lendo o livro do Jeb Blount que tu indicou.

Depois de estudar mais um pouco hoje de manhã, tomei coragem e peguei o telefone. Falei com ele na linguagem dele, entendendo ele, seus anseios, etc e tal.

30 minutos depois ele assinou o contrato!!!! Quase 700 mil reais!! Comissão de 50 mil! 🙌.

Só tenho que te agradecer Dani!!! Deus continue abençoando tua vida! E

Após entender sobre comportamento humano e perfil comportamental ele fechou uma negociação que já enrolava há quase uma semana... Ele recebeu 50 mil em comissão.

Mas agora e você que acredita que não precisa aprender mais sobre vendas:

< 216



Zk-● Denilson H

visto por último hoje à

Isso das

Hoje

MENSAGENS NÃO

Oi Dani, tudo bem? Espero qu

Então, quero te contar algo 😊

Já venho aumentando meu PA
um tempo, mas agora fechei u
negócio de mais de 600k de F
tudo o que venho aprendendo

No ano de 2022 eu fiz um evento ensinando para os participantes a minha metodologia de vendas e veja o que eles falaram:

<https://www.youtube.com/watch?v=9DU0sHGj6ZI>

Antes de falar da oportunidade que vou te apresentar aqui, eu tenho que te contar a minha história, para você o porquê essa metodologia é tão poderosa.

História.

Um personagem.

Em 2012, após ter chegado no teto da minha carreira como vendedora de planos de marketing para grandes empresas e fechando contratos de milhões, eu recebi um convite de ser franqueadora em uma das maiores empresas do mundo.

Então, eu viajei para Nova York para fazer o teste, e quando eu estava na Times Square, eu vi no telão mais alto do mundo um campeão de vendas sendo reconhecido por seus resultados nessa mesma empresa.

Nessa hora eu pensei— “preciso super entrar nessa empresa.”

Tem um problema.

Porém, mesmo sendo uma vendedora com experiência, com muitas vendas de milhões já feitas, eu passei 6 meses sem bater nenhuma meta.

Foram 6 meses de puro perrengue.

Chegava quinta-feira e eu ainda estava longe de bater o meu resultado da semana...

Com a repetição desses resultados ruins, eu entrei na pior fase de um vendedor: a Síndrome do Ciclo Negativo, que é quando você não performa e começa a duvidar que nasceu para isso.

Naquela época eu pensava: — “Será que eu tenho talento para isso? Será que eu não me enganei?”

Mas eu não largaria tão fácil, eu tinha uma família em casa precisando que eu perfomace.

Afinal, como eu sempre digo: “Por quem é MUITO MAIS FORTE de por quê.”

E encontra um Guia.

Então, para sair do poço, eu decidi me aprofundar e estudar igual uma louca TÉCNICAS AVANÇADAS DE VENDAS e GESTÃO EMOCIONAL baseadas em neurociência e comportamento humano.

Que tem um plano.

Eu mergulhei nisso. Via diversos cursos e li muitos livros sobre esses assuntos.

Eu estava decidida a sair do vale que eu tinha caído.

E o Convida a Agir.

Eu coloquei tudo que aprendia em prática e ao passar do tempo, eu comecei a bater as minhas metas uma a uma, começando das menores e alcançando até as mais ambiciosas.

Alcansei os TOP 20, TOP 10 de vendedores da empresa.

Na minha cabeça nem passava a ideia que eu poderia ser Top 1.

Afinal, a maioria dos candidatos a TOP 1 trabalhavam muito mais do que eu, por dois motivos primordiais:

I - Eu tinha uma filha para cuidar, e eu dou muito valor a minha família. Ver ela crescer era e ainda é muito importante para mim.

II - Por questões religiosas, eu descanso a noite de sexta e o dia de sábado.

Mesmo trabalhando menos que todos eles: eu tinha uma metodologia única de ganhar de todos eles.

Ao invés de focar em dobrar o meu trabalho, como eles, eu focaria em ser a mais inteligente possível no que eu fazia.

EU TERIA QUE CONVERTER MAIS DO QUE TODOS ELES, fazendo o mínimo de esforço para alcançar o máximo de conversão e resultado.

Escolhi focar no TRABALHO INTELIGENTE, era a única forma que teria de ganhar.

Isso termina com um Sucesso.

10 anos depois, após vales e topos, dúvidas e tropeços — o meu nome, a minha história e QUEM EU SOU — ficaram no TELÃO mais famoso do mundo, na Times Square DURANTE 3 dias.

(O vídeo da Dani na Times Square.)

Isso mesmo, eu ME TORNEI A n.º 1, campeã de vendas em uma das MAIORES EMPRESAS DO MUNDO e apareci no Topo da Times Square.

Isso o ajuda a evitar o fracasso.

E O MAIS IMPORTANTE DE TUDO... Você deve perguntar: “Dani, o que é mais importante do que aparecer no telão mais famoso do mundo?”

Eu provei que é possível, alguém que nasceu de uma família pobre, alcançar prosperidade apenas “vendendo”.

Sem ser empreendedora, sem ser gerente... Apenas vendedora.

Também que é possível chegar ao topo sem deixar o mais importante de lado: Em nenhum momento na jornada desse processo para ser reconhecida no Rank 1, deixei de acompanhar os momentos mais importantes da Juuh, a minha filha que tinha 1 ano naquela época.

Produto.

7 semanas.

Vamos lá, até fiquei emocionada.

Agora eu vou te mostrar como a minha metodologia, construída junto o Cláudio Rosa, um dos maiores e mais reconhecidos especialistas de comportamento humano do Brasil e Dra. Rosana Alves, uma das maiores neurocientistas do mundo.

Vão ser 7 semanas que eu vou te mostrar, junto com o Cláudio e Dra. Rosana como te fazer alcançar O Nível Mais Alto em Vendas passando por todo o processo do seu funil.

Desde a prospecção até o fechamento.

Passando pela mentalidade, o método para construir metas, como funciona neurocientificamente o cérebro consciente e inconsciente do seu cliente, como abordar e negociar com cada perfil comportamental, fazer perguntas poderosas para o próprio cliente vender o produto e muito, muito mais!!

Nessas 7 semanas, eu quero que você alcance um nível técnico e emocional dos grandes vendedores do mundo.

A metodologia foi construída para que você consiga reter o máximo de conteúdo e consiga aplicar enquanto assiste à aula.

Apostila / materiais de ativação

Para você ter ideia, todos os módulos vão ter materiais de ativação com exercícios para você já fazer imediatamente.

Além disso, ao final das 7 semanas você vai ter acesso a todas as partes do Book Prosperus.

(Mostrar o livro).

Eu reuni nesse livro todos os aprendizados de anos de estudo, prática e teste para me colocar no topo da Time Square.

E esse livro só vai ser disponibilizado para quem adquirir o Prosperus, é uma raridade que eu sou quero disponibilizar para aqueles que realmente merecem.

Comunidade.

Encontros com os mentores.

Roleplays com a Dani.

Aulas com professores convidados.

Suporte.

Cursos complementares.

Prosperus Prime.

Objeção (A quebra das objeções traz conforto e segurança para o leitor).