
yes Books
VENDAS
A ÚNICA FORMA DE MUDAR A SUA VIDA
VINÍCIUS ORTIZ MORAIS

Uma Profissão Incompreendida, Um Potencial Infinito.










vende não cresce!
@VENDEDORAGUIA

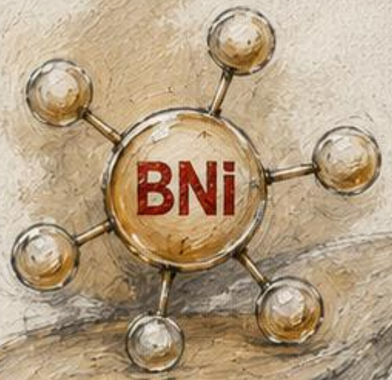
VENDAS: A ÚNICA FORMA DE MUDAR A SUA VIDA



FORMAÇÃO
EM MARKETING
2009–2012



CO-FUNDADOR GGV
INTELIGÊNCIA EM VENDAS
2014



BNI
2016



FALÊNCIA
2020

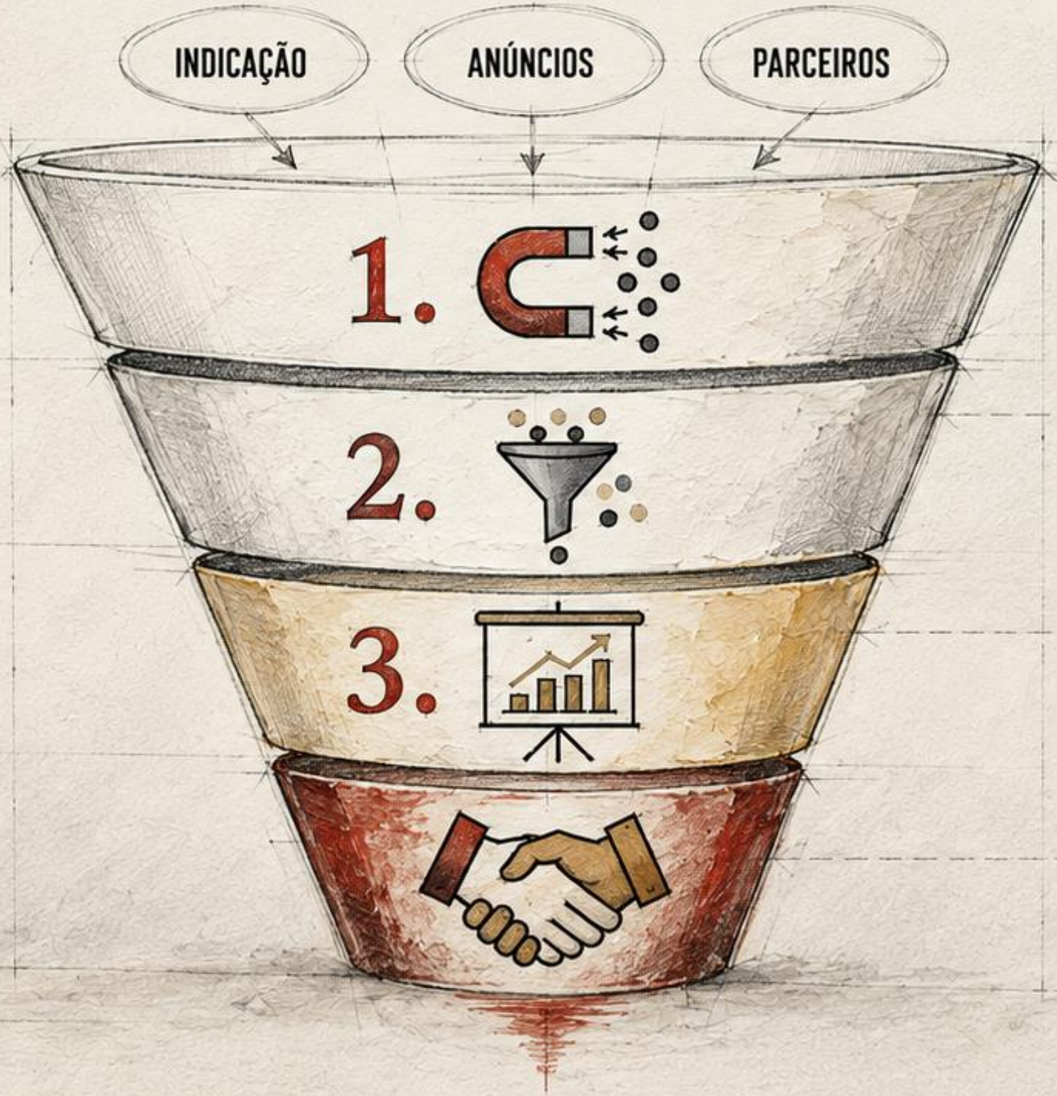


Baseado nos princípios
de "Vendas: A única forma
de mudar a sua vida",
de Vinícius Ortiz Morais.


Coca-Cola

O MAPA DA JORNADA: O PROCESSO DE VENDAS SIMPLIFICADO.

O funil de vendas é como um filtro de café: muitos potenciais clientes entram, mas apenas os que têm qualidade e consistência chegam ao final. Um processo ideal é simples e poderoso, com poucas etapas para evitar que o cliente "abandone o carrinho".



1. CAPTAÇÃO

A porta de entrada das oportunidades: networking, redes sociais e indicações.

2. QUALIFICAÇÃO

O filtro. Fazer perguntas para identificar quem realmente vale o seu tempo.

3. APRESENTAÇÃO

Mostrar a solução certa para a pessoa certa, de forma personalizada ao seu perfil.

4. FECHAMENTO

A decisão, conduzida com ritmo, timing e acompanhamento.

QUEM PERGUNTA BEM, VENDE MELHOR: A METODOLOGIA SPIN.

O SPIN Selling é uma técnica que parte de um princípio simples: quem pergunta bem, vende melhor.

A lógica é conduzir o cliente por um caminho de descoberta, fazendo com que a venda seja desejada, não empurrada.

S

— Situação

Entender o contexto atual do cliente.

"Como funciona o seu processo hoje?"

P

— Problema

Aprofundar no que está a incomodar.

"O que não funciona bem?"

I

— Implicação

Levar o cliente a perceber o impacto real do problema.

"Se isso continuar assim, qual é a consequência para si?"

N

— Necessidade de Solução

Conduzi-lo a visualizar o cenário ideal.

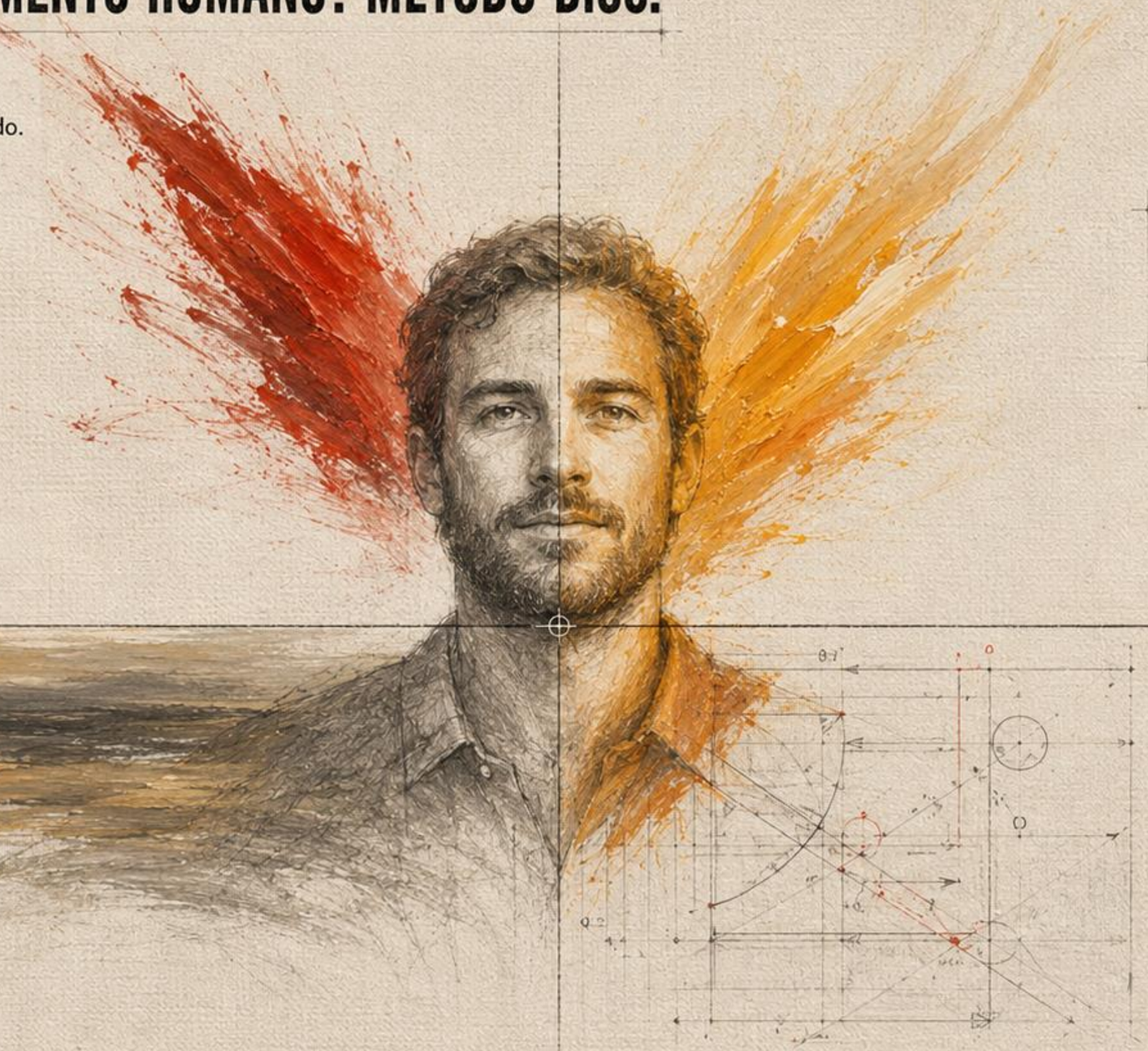
"Como seria se esse problema fosse resolvido?"



O MAPA DO COMPORTAMENTO HUMANO: MÉTODO DISC.

A chave não é mudar quem você é, mas. adaptar a sua comunicação. Vender é tratar o cliente como ele precisa de ser tratado.

Entender o perfil comportamental do cliente transforma a venda de um monólogo para um diálogo eficaz.



D

Dominante — D

Direto, objetivo, focado em resultados.

Vá direto ao ponto.

I

Influente — I

Gosta de conexão, energia e histórias.

Crie relacionamento.

S

Estável — S

Calmo, cuidadoso, busca segurança.

Seja paciente, mostre consistência.

C

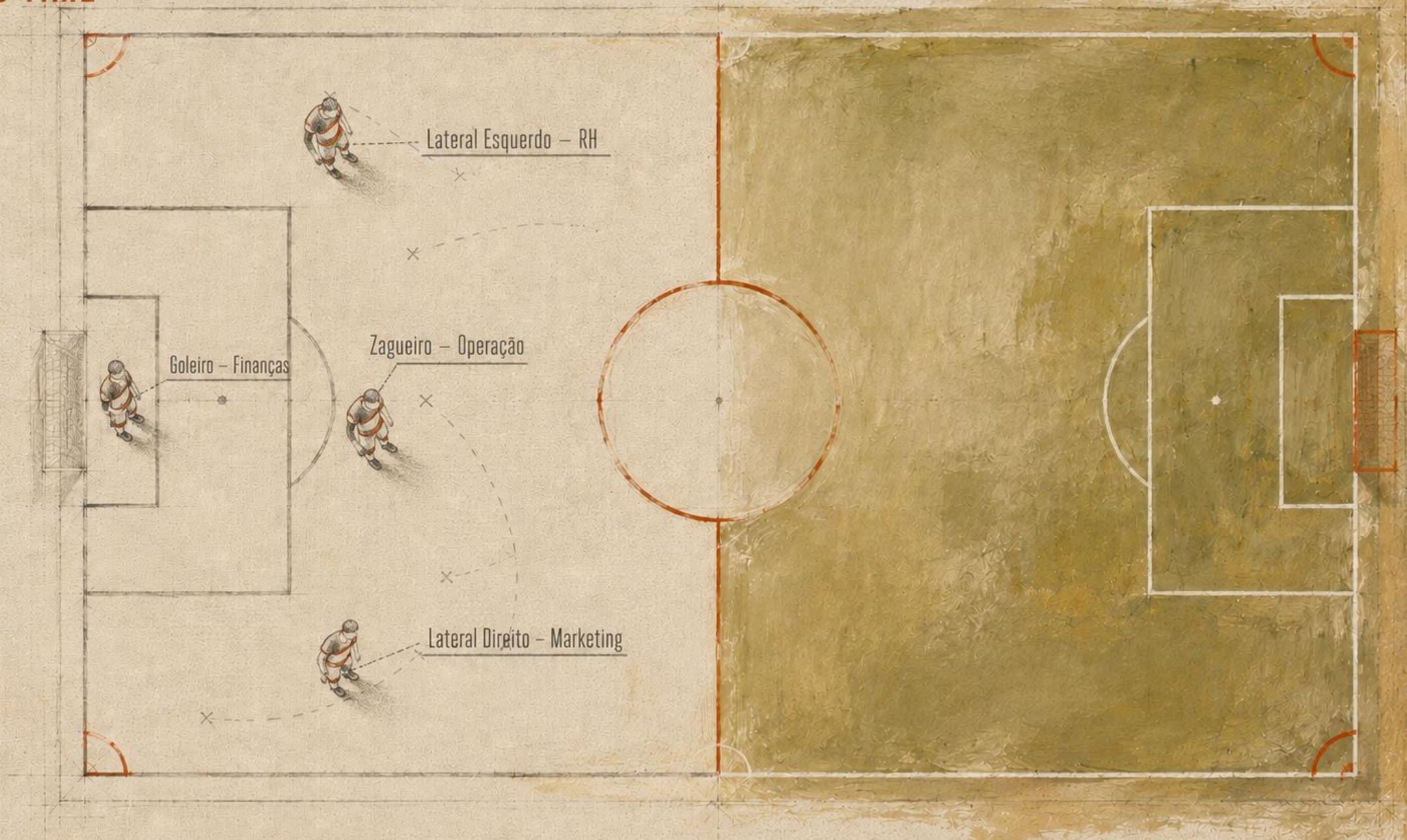
Analítico — C

Lógico, quer dados, detalhes e processo.

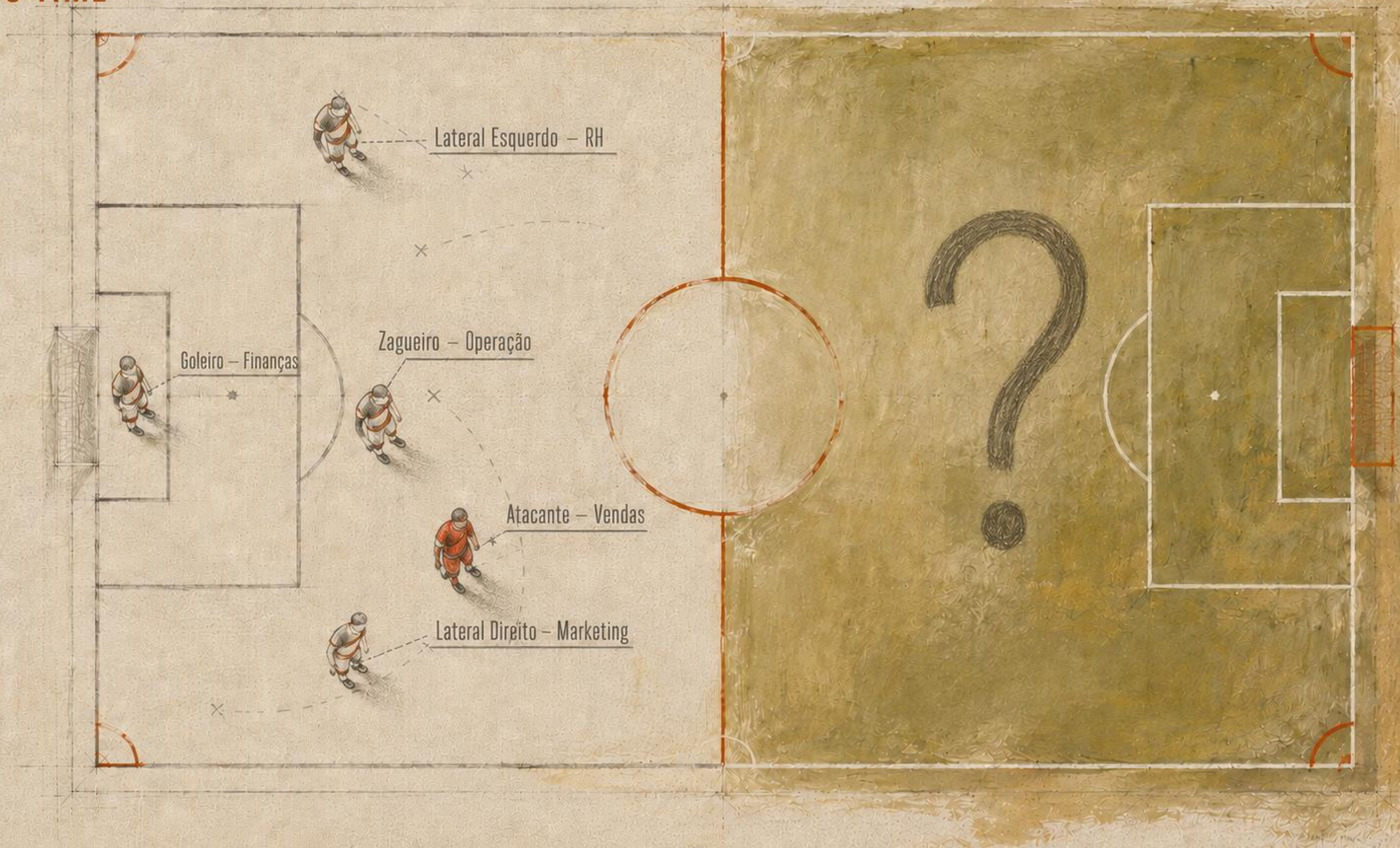
Traga números, explique o passo a passo.


O JOGO

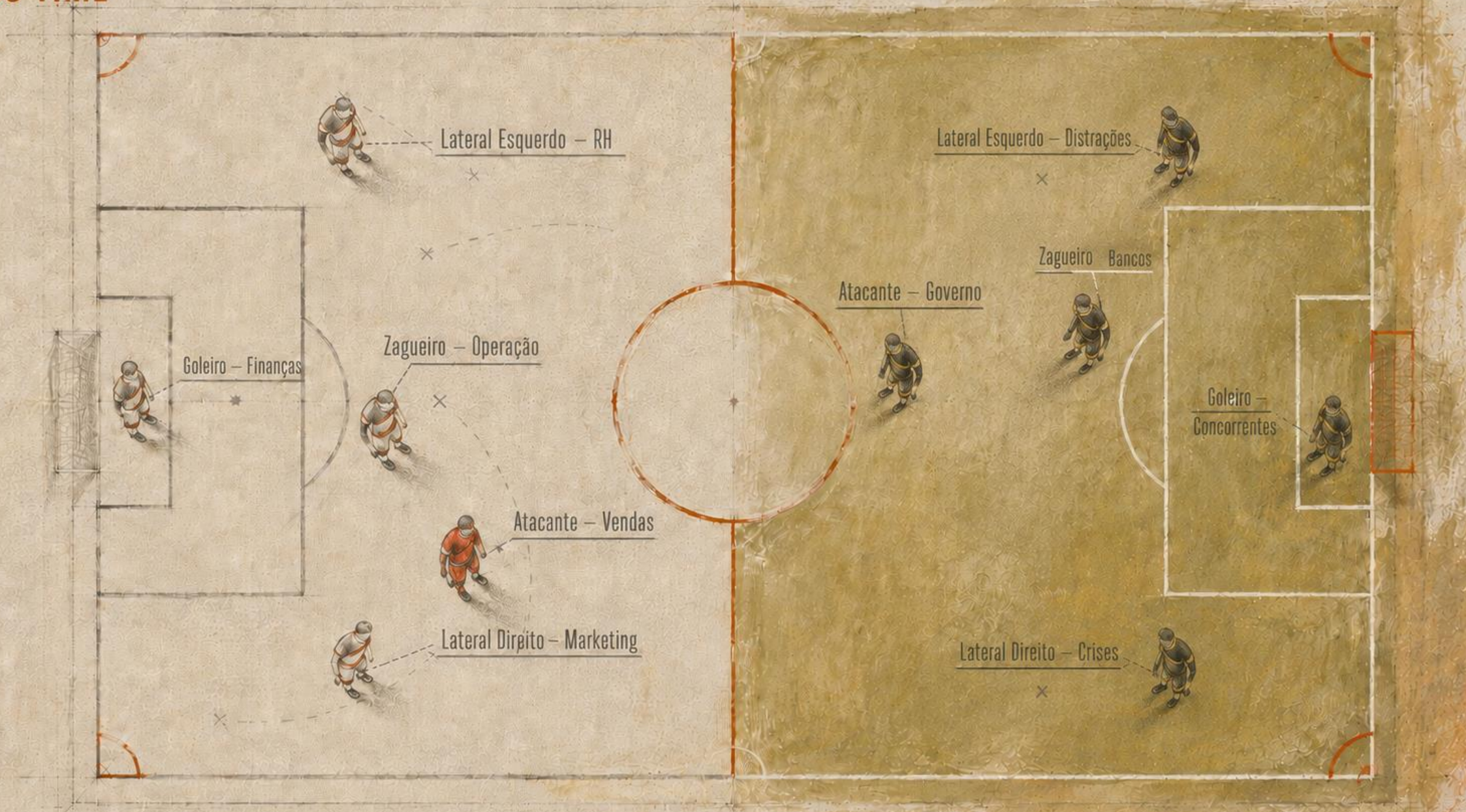
NOSSO TIME


Lateral Esquerdo – RH
Goleiro – Finanças
Zagueiro – Operação
Lateral Direito – Marketing

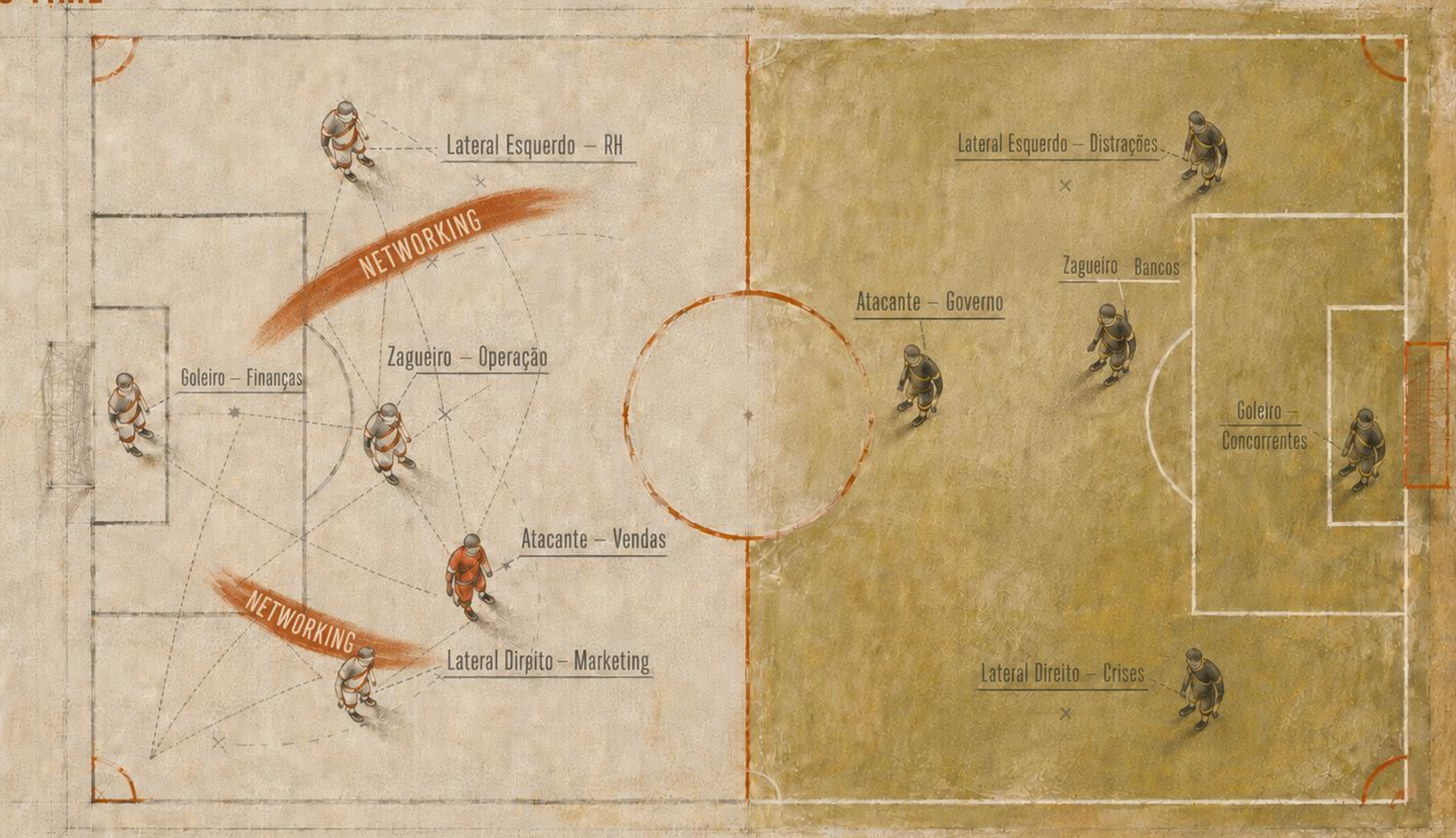
NOSSO TIME


Lateral Esquerdo – RH
Goleiro – Finanças
Zagueiro – Operação
Atacante – Vendas
Lateral Direito – Marketing

NOSSO TIME


Lateral Esquerdo – RH
Goleiro – Finanças
Zagueiro – Operação
Atacante – Vendas
Lateral Direito – Marketing
Lateral Esquerdo – Distrações
Zagueiro Bancos
Atacante – Governo
Goleiro – Concorrentes
Lateral Direito – Crises

NOSSO TIME


Lateral Esquerdo – RH
NETWORKING
Goleiro – Finanças
Zagueiro – Operação
Atacante – Vendas
NETWORKING
Lateral Direito – Marketing
Lateral Esquerdo – Distrações
Zagueiro Bancos
Atacante – Governo
Goleiro – Concorrentes
Lateral Direito – Crises

Hoje eu Vou Vender.

Uma mensagem final de vendedor para vendedor. A vida é feita de ciclos, de dias de “sim” e dias de “não”. Não tenha medo do “não”; ele é parte da construção.

Vender é um ato humano, sustentado pelo propósito. O seu trabalho é uma oportunidade de transformar a sua vida e tocar as vidas ao seu redor.

Acorde e diga a si mesmo:
“Hoje eu vou vender”.

Com coragem, com propósito, com verdade.




Pescadores
de Vidas

Depoimentos:

339 Fabiana Kondo
online

ter., 28 de jul.

Vinicius boa noite é a Fabiana desculpa o horário, mas se eu não mandar agora na correria do dia a dia não consigo 21:36

Te convidei para fazer um podcast comigo meu programa fala de tudo 21:36

E adorei a sua história, seu livro e sobre vendas 21:37

339 Elza Rocha

ter., 28 de jul.

Tudo bem? 14:17

Oi Elza!! 14:27

Tudo bem graças a Deus e com você?? 14:27

tudo otimo, na correria! 14:27

me conta uma coisa, adorei seu livro! 14:27

você teria disponibilidade para uma palestra sobre vendas para os corretores da UNA? 14:28

presencial ou online 14:28

15:58

BNI Amizade - Assunt...
3 online

Hoje

Dr. Neimar Implantes Bni...



Pessoal..., leiam!!
O Vinicius estava inspirado quando resolveu escrever o livro! 15:40

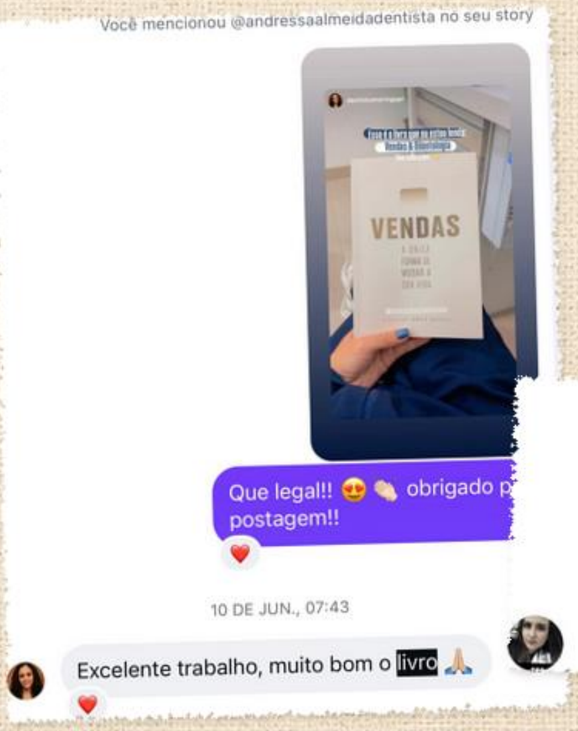
Leiam e deem para seus melhores colaboradores ...

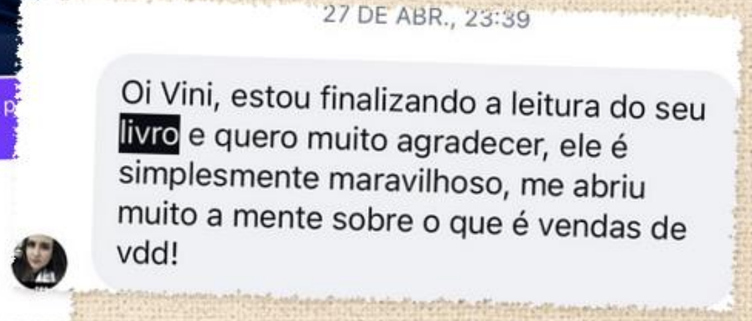
Mensagem

Depoimentos:









OBRIGADO!

Se não vender, não tem o que fazer!

@viniciusortizmorais

Escaneie ou carregue esse QR Code usando a câmera do WhatsApp para me adicionar no WhatsApp.



Vinícius Ortiz Morais

Contato do WhatsApp

VENDAS

A ÚNICA FORMA DE MUDAR A SUA VIDA

VINÍCIUS **ORTIZ** MORAIS

