

TÉCNICAS AVANÇADAS

# Vendas de Serviços

com **Raphael Martins**



## O processo de vendas de serviços

O workshop apresenta o **processo cíclico e contínuo da venda de serviços** (plano de saúde, seguros, entre outros), inspirado nas **melhores práticas** de modelo de vendas de centenárias empresas e validado diariamente por Raphael Martins, que há anos está entre os maiores resultados de vendas de serviços do Brasil e do mundo.

**O objetivo é apresentar cada etapa do processo de forma que as técnicas compartilhadas possam ser aplicadas e replicadas imediatamente.**

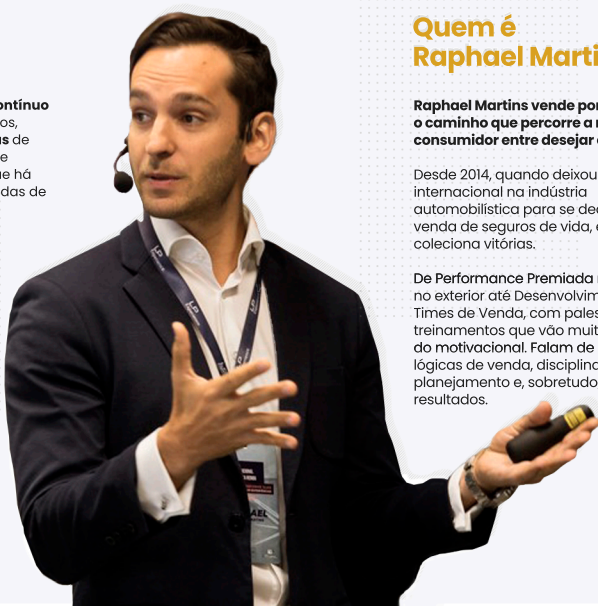
CARGA HORÁRIA **8h**



Agência Autônoma



+ agências  
da Prudential  
de todo país



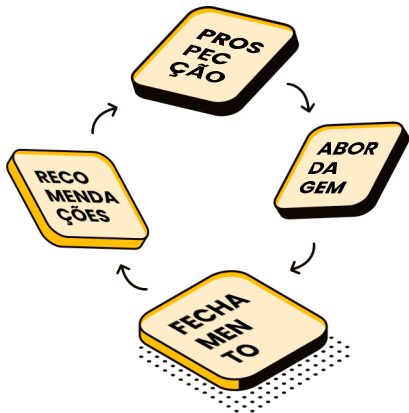
## Quem é Raphael Martins?

**Raphael Martins vende porque sabe o caminho que percorre a mente do consumidor entre desejar e ter.**

Desde 2014, quando deixou a carreira internacional na indústria automobilística para se dedicar à venda de seguros de vida, ele coleciona vitórias.

De Performance Premiada no Brasil e no exterior até Desenvolvimento de Times de Venda, com palestras e treinamentos que vão muito além do motivacional. Falam de escolhas, lógicas de venda, disciplina, planejamento e, sobretudo, resultados.

## O que você vai aprender?



### Prospecção

- × Entenda quem é seu cliente e chegue nele pelo caminho certo;
- × Detalhes importantes no primeiro contato que podem fazê-lo ganhar o cliente ou deixá-lo escapar entre os dedos;
- × Objeções e como tratá-las.

### Abordagem

Onde a venda é feita.

**Se engana quem acredita que a venda é feita no fechamento.**

- × A primeira impressão;
- × Propriedade;
- × O despertar da necessidade;
- × Transformando reuniões em experiências dignas de serem recomendadas;
- × **Matéria prima de todo vendedor:** Cliente encantado;
- × Coleta de informações – Chegou até aqui. Não estrague tudo!
- × Pontos de atenção na coleta de informações;
- × **Elaboração da carteira de investimentos/plano de seguros;**
- × Estudo de casos.

### Técnicas de fechamento de alto impacto



- × Antecipar objeções é sempre mais fácil que tratá-las;
- × Processo decisório: RAZÃO x EMOÇÃO;
- × Fechamento do ciclo.

### Recomendações

**Antes de pedir recomendações, certifique-se que você se tornou uma pessoa recomendável.**



- × Quais recomendações te interessam?
- × Seu cliente encantado é fonte inesgotável de novos negócios.

# Mais do que oferecer Treinamentos e Cursos

A DMT Consulting se preocupa em recomendar profissionais que realmente agreguem valor aos seus eventos e estejam alinhados a necessidade do seu negócio.



## Comercial

— DMT Consulting

emilia@dmconsulting.com.br  
SP (11) 3090-0604 | BH (31) 3785-3931

**[www.dmtconsulting.com.br](http://www.dmtconsulting.com.br)**

