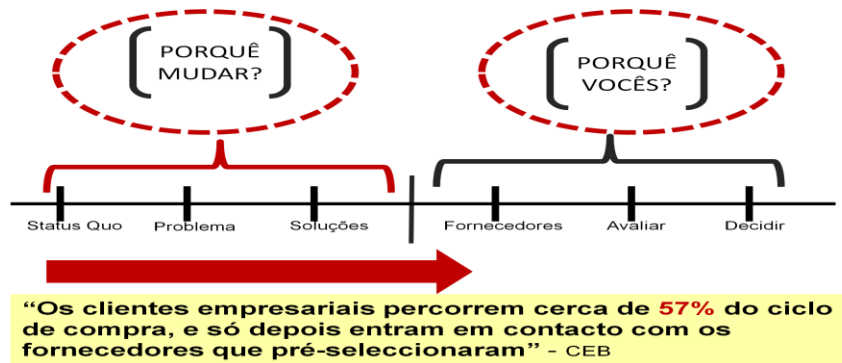


Criar Mensagens Comerciais Eficazes Para as Fases Iniciais do Ciclo de Venda Empresarial – Formação Intra-Empresas

Todas as decisões de compra envolvem 2 grandes decisões:

- Porquê mudar?
- Porquê vocês?



Como fazer com que os seus potenciais clientes decidam mudar

Se os seus potenciais clientes estivessem convencidos que têm de mudar, para resolverem os problemas deles, já o teriam feito... ou começado a fazê-lo.

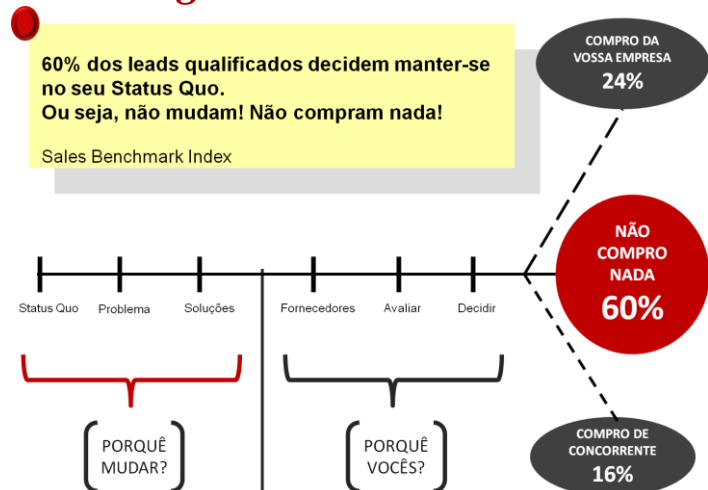
Só depois, de decidirem que precisam mudar, é que eles começam a seleccionar os fornecedores.

Será que, sem querer, está a criar mensagens comerciais, destinadas às fases iniciais do ciclo de compra do cliente, que:

- NÃO convencem o cliente a mudar?
- Ou colocam a sua empresa em igualdade com os seus concorrentes?

Quais são as consequências para o seu negócio?

- **Oportunidades perdidas e ciclos de venda mais longos.** Não convencem os potenciais clientes a mudarem
- **Margens mais curtas.** Aos olhos dos potenciais clientes, a sua empresa é simplesmente mais um concorrente igual aos restantes
- **Esforços comerciais perdidos.** Os potenciais clientes estagnam a decisão de compra... ou ficam com a ideia que afinal não estão assim tão mal e decidem não mudar



Que impacto teria no seu negócio se pudesse...

- **Fazer com que os seus potenciais clientes se apercebam que afinal não podem continuar nos seus Status Quo, e necessitam de mudar urgentemente?** Mesmo se eles nem estivessem a pensar sobre isso antes de terem recebido as suas mensagens comerciais?
- **Criar mensagens comerciais que elevam a sua empresa acima dos concorrentes**, e impulsionam os potenciais clientes a tomarem uma decisão de compra em seu favor?
- **Criar mais oportunidades de venda e desbloquear oportunidades estagnadas...** sem recurso a descontos?

Então esta formação é para si

1º Módulo: ***Criar o Mapa de Mensagens com Impacto Comercial***

Para isso terá de:

- Escolher um perfil de cliente
- Determinar os objectivos de negócio (do perfil de cliente que escolheu anteriormente)
- Determinar as barreiras que impedem que esses objectivos de negócio sejam atingidos
- Construir as suas propostas de valor fortes: 1- Importantes para os clientes; 2- Diferentes da Concorrência; 3- Defensáveis

2º Módulo: ***Criar Mensagens Fortes, Simples e com Impacto Comercial***

A partir do Mapa de Mensagens, criado no 1º módulo, irá criar mensagens comerciais: telefónicas, email, online ou presenciais.

Essas mensagens seguem um modelo específico:

- Incentivam os clientes a mudarem... e a quererem saber mais sobre as soluções da sua empresa
- São simples, diferenciadoras e memoráveis

Forma de Organização:

Formação presencial, nas instalações do cliente – caso seja fora de Lisboa, o valor não inclui as despesas de deslocação.

Adaptada ao seu negócio – caso seja necessário, assino um NDA para que se sinta mais seguro.

Por ser uma formação muito prática, é limitada a 6 formandos – com acompanhamento individual e apoio nos exercícios práticos.

Cada sessão tem a duração de 4 horas – é aconselhável deixar alguns dias entre a 1ª e a 2ª sessão, para que possam completar os exercícios práticos

Investimento: Contacte Maria Spínola | maria@mariaspinola.com | +351 91 293 05 19