



Jornada da  
IMPERATRIZ

*A conquista*

capítulo 2:

AS ESTRATÉGIAS  
DA IMPERATRIZ

*@jufanzeres*



*Hello!*

Que felicidade ver você de volta no **Capítulo 2** da nossa Jornada.

Eu sou a **Ju Fanzeres**, criadora do Movimento e da formação **VENDER LIBERTA** e esta é a **Jornada da Imperatriz: A Conquista**. A série inédita em que eu vou formar as novas **Imperatrizes** que irão dominar seus mercados.

## Este é o Capítulo 2: As Estratégias da Imperatriz.

Hoje nós iremos conversar sobre o outro lado da moeda: como funciona o meu método para RESOLVER esses problemas, assim como eu resolvi e ensinei centenas de alunas a fazerem o mesmo.

O que é o **Método Vender Liberta**? Quais seus pilares? O que você terá que mudar na sua vida para de fato conquistar tudo que merece?

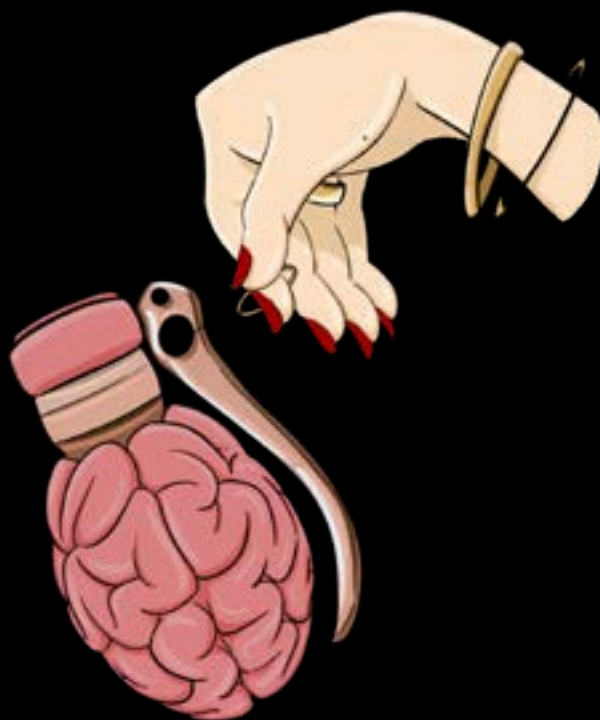
Nós iremos trabalhar 3 pilares que a partir de agora serão as principais estratégias do seu negócio:



MENTALIDADE, LINGUAGEM E TÉCNICA.

Estas são suas novas ferramentas. Aquilo que você usará para conquistar seu espaço e tudo que merece.

# 1 - MENTALIDADE



Nossa atitude, nossa confiança, nossa visão sobre nós mesmos, o cliente e o dinheiro.

Começamos a transformar nossa vida transformando nossa mente. Por isso que precisamos desconstruir e reconstruir alguns conceitos que irão trazer sucesso pra sua jornada.

Dinheiro não é um problema, é uma solução. As pessoas enchem a boca para falar: “dinheiro não compra felicidade”. Ora! Adivinha só: pobreza também não.

Sempre haverá alguém precisando da sua solução. O nosso trabalho é encontrar essa pessoa e entregar, diante dos olhos dela, essa solução feita sob medida para o que ela precisa. Isso é a venda irresistível.

Vender é fazer seu cliente se sentir escutado, respeitado, acolhido e, acima de tudo, fazê-lo sentir que você é a pessoa certa para sanar justamente a necessidade ou desejo dele.

## 2 - LINGUAGEM



### EM UMA FRASE:

Linguagem é usar a comunicação para alcançar o seu objetivo. Comunicar, por sua vez, é tornar algo comum.

## A PRIMEIRA COISA QUE VOCÊ PRECISA APRENDER:

Nem todo mundo é seu cliente. Ponto. Você não é uma generalista, que atende todo tipo de demanda e entrega resultados medianos.

Você é uma especialista; e, da mesma forma, seus clientes também serão específicos.

Portanto, papel e caneta: quem é o cliente que eu me relaciono? Quais as necessidades eu sano? Quem é a pessoa que será atingida em cheio pelo meu trabalho?

Quando este cliente estiver bem definido, é a Linguagem que você usará para fechar negócios.

Comuniquem-se de forma adequada com quem está do outro lado. Quem é este ser humano? É uma pessoa mais emocional ou racional? Mais despojada ou objetiva? O que ele realmente quer e precisa?

### 3 - TÉCNICA



O nosso último Pilar é, claro, a Oferta e Fechamento. A manifestação máxima e final do que conversamos até aqui. De nada adianta tudo isso se você não domina a técnica necessária para fechar negócios e colocar muito, muito dinheiro no seu bolso.



Toda Venda se inicia com uma sondagem. Nós ouvimos. Ouvimos o que o cliente é, do que ele precisa, por que está me procurando.

Se ouve e se coleta o máximo de informações possíveis para que você se posicione como a solução perfeita, caso você realmente seja.

Esqueça orçamentos. Você não é uma orçamentista. Você faz propostas de trabalho sérias;

Se você não for a pessoa certa, simplesmente informe isso e direcione ela para quem for. Isso irá construir sua autoridade e te posicionar como um profissional confiável.

Adivinhe só? Esse é o tipo de profissional que não dá desconto. Porque dar desconto é tirar seu valor.

Porque alguém levaria 100% de você e te entregaria apenas 80%? Dar desconto é dar o controle da negociação para um cliente.

Viu só? Vender, fechar muito e conquistar seus sonhos através do seu Negócio é totalmente treinável. Com uma Aula Gratuita, você tá com a cabeça REPLETA de mudanças para fazer a partir de agora e mudar essa realidade.

Imagine o que você vai encontrar dentro da Formação Vender Liberta, onde temos mais de DOZE HORAS do meu método completo.

