

**🔹 Módulo 7: Processo Comercial e Técnicas de Venda**

**1. Como montar um pitch comercial que gera interesse**

O pitch é a sua “apresentação relâmpago”. Ele precisa ser claro, direto e despertar curiosidade.  
Inclua:

* Quem você ajuda
* O problema que resolve
* O diferencial do seu serviço  
  🎯 *Exemplo:* “Nós ajudamos negócios locais a atrair clientes todos os dias usando vídeos e tráfego pago com baixo custo.”

**2. Rapport, gatilhos mentais e técnicas de espelhamento**

Criar conexão é essencial para vender. Técnicas como:

* **Rapport:** usar linguagem e ritmo parecidos com o do cliente
* **Espelhamento:** repetir sutilmente gestos ou expressões
* **Gatilhos mentais:** usar escassez, autoridade, prova social, urgência...

🧠 *O cliente compra quando sente confiança e identificação.*

**3. Como conduzir um follow-up eficiente e sem pressão**

A maioria das vendas acontece no **2º ou 3º contato**. Por isso, o acompanhamento é essencial.

* Use o CRM para agendar retornos
* Sempre traga um valor novo na abordagem (ex: nova condição, dica extra, resultado de outro cliente)

💬 *Evite ser insistente. Seja consultivo e mostre que está ali para ajudar, não só para vender.*