## 🎯 PLAYBOOK DE VENDAS – FORMAÇÕES ZENTRA | MINDRA

### **🧭 OBJETIVO GERAL:**

Capacitar o vendedor a:

1. **Fechar com agilidade e empatia** os leads quentes com intenção de compra imediata.
2. **Aquecer e converter leads mornos** (da comunidade de WhatsApp), gerando interesse real nas formações através de relacionamento, diagnóstico e prova social.

## **🔥 1. LEADS QUENTES – ABORDAGEM DE FECHAMENTO**

### **📌 Identificação do Lead**

* Lead chegou por: página de vendas, isca digital ou campanha direta.
* Possui comportamento claro de intenção: respondeu CTA, clicou em link, pediu informações.

### **✅ Roteiro de Atendimento (1:1 ou voz)**

1. **Quebra-gelo e validação da intenção** “Oi [nome], tudo bem? Vi aqui que você demonstrou interesse na nossa formação em [nome do curso]. Queria entender rapidinho: o que te chamou atenção nesse curso?”
2. **Exploração do contexto (Diagnóstico rápido)** “Hoje você já atua com [tema do curso]? Está buscando aplicar isso na sua empresa ou como consultoria?”
3. **Reforço do valor (com base no curso certo):**
   * Se for NR1: destacar diferenciais da formação, metodologia validada, uso prático, acompanhamento de 1 ano.
   * Se for Gestão de Impacto: falar da transformação no clima e liderança.
   * Se for CWO: enfatizar posicionamento estratégico do papel e dupla certificação.
4. **Oferta direta com urgência e bônus** “Temos uma condição especial essa semana: além do acesso imediato, você garante [mentoria, bônus ou condição exclusiva]. Posso te passar agora o link para fechar?”
5. **Follow-up de objeções**
   * Se o lead hesitar, aplicar técnicas de contorno como:  
     + “O que te impede de decidir hoje?”
     + “Quer que eu te ajude a entender qual formação faz mais sentido para seu momento?”

## **🌡️ 2. LEADS MORNOS – ABORDAGEM DE PROSPECÇÃO NA COMUNIDADE WHATSAPP**

### **🎯 Objetivo: transformar curiosidade em urgência**

### **💬 Roteiro Base de Conversa (mensagem privada ou com gatilhos no grupo)**

1. **Mensagem de abertura personalizada** “Oi [nome], vi sua participação aqui na comunidade e percebi que você tem interesse em temas de [liderança, NR1, bem-estar etc.]. Já conhece as nossas formações práticas para aplicar isso direto no seu time ou nos seus clientes?”
2. **Engajamento por diagnóstico leve** “Se quiser, posso te mandar um mini diagnóstico gratuito pra entender qual formação combina com seu perfil profissional atual. Quer receber?”
3. **Gatilhos sociais e de autoridade** “Tem muita gente aqui do grupo que já está fazendo a Formação em [nome] e está conseguindo aplicar direto nos seus clientes. Inclusive hoje à noite vamos ter uma aula ao vivo que posso te liberar como convidado, se quiser experimentar.”
4. **Convite estratégico (não venda direta ainda)** “Quer que eu te mande mais informações da próxima turma? Tô organizando uma lista de prioridade com quem quer garantir bônus de pré-lançamento.”
5. **Depois do interesse demonstrado: aplicar a etapa dos leads quentes.**

## **🧠 MATERIAL DE APOIO PARA O VENDEDOR**

### **📁 *Documentos obrigatórios*:**

* Roteiros por curso (Analista NR1, Gestão de Impacto, CWO).
* Lista de objeções mais comuns + respostas.
* Depoimentos reais de alunos.
* Comparativo entre as formações.
* Condições de pagamento atualizadas.

### **🎧 *Treinamento semanal com supervisão*:**

* Simulações de conversa.
* Análise de performance de conversas reais.
* Atualização dos argumentos conforme evolução dos cursos e turmas.

## **📊 INDICADORES DE DESEMPENHO**

* **Conversão de leads quentes (%)**
* **Taxa de reengajamento de leads mornos (%)**
* **Tempo médio até o fechamento**
* **Feedback qualitativo das conversas (NPS ou tag por emoji)**

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## **❌ LISTA DE OBJEÇÕES + RESPOSTAS SUGERIDAS**

### **1. 💸 “Está caro.” / “Não tenho orçamento agora.”**

**Resposta:**

Entendo totalmente, [nome]. Mas posso te perguntar uma coisa? Hoje, quanto custa não ter um profissional preparado para lidar com os riscos psicossociais na sua empresa? Ou quanto custa uma liderança despreparada, que gera rotatividade e adoecimento?

A proposta da nossa formação é justamente economizar tempo, dinheiro e sofrimento lá na frente — com algo que você aprende uma vez e aplica a vida inteira.  
 E além disso, temos opções de parcelamento acessíveis. Posso te mostrar?

### **2. ⏳ “Agora não é o melhor momento.”**

**Resposta:**

Entendo. Só te faço um alerta: os desafios com clima, bem-estar e gestão de riscos nas empresas não esperam o ‘melhor momento’. A gente pode até adiar a decisão, mas o problema continua lá.

O que posso te propor: garante sua vaga com os bônus de agora e inicia no seu ritmo. A formação é pensada pra ser prática e flexível. Inclusive, com 1 ano de acompanhamento.

### **3. 🤯 “Estou sem tempo.”**

**Resposta:**

Justamente por isso a formação foi pensada pra quem tem pouco tempo. São encontros ao vivo em horários estratégicos e o restante do conteúdo fica gravado.

Além disso, cada módulo já vem com ferramentas aplicáveis — ou seja, você não precisa estudar 6 meses pra começar a usar.  
 Quer ver como o cronograma se encaixa na sua rotina?

### 

### **4. ❓ “Não sei se esse curso é pra mim.”**

**Resposta:**

Posso te ajudar com isso agora mesmo. Me conta um pouco do seu contexto atual: você trabalha com RH, lidera um time ou atua como consultor?

A gente tem uma trilha pensada pra cada tipo de profissional. Se quiser, te faço 2 ou 3 perguntas rápidas e já te indico qual formação encaixa melhor no seu perfil.

### **5. 🧾 “Preciso da aprovação da empresa.”**

**Resposta:**

Legal, muita gente aqui também trouxe esse desafio — e a gente tem um modelo de apresentação e até um PDF de justificativa técnica pra você enviar pro gestor.

Se quiser, posso te ajudar a montar esse pedido de forma estratégica, mostrando como a formação ajuda diretamente nos indicadores da empresa (como clima, turnover, afastamentos). Quer que eu te envie?

### 

### **6. 🧍‍♀️ “Já fiz outros cursos parecidos.”**

**Resposta:**

Faz sentido. Inclusive, muitos dos nossos alunos também já tinham feito outras formações.

A diferença é que aqui você tem **acompanhamento por um ano**, metodologia validada e foco **100% aplicado ao contexto organizacional brasileiro**.  
 É menos teoria genérica e mais transformação real dentro das empresas.

### 

### 

### 

### 

### **7. 📦 “O que exatamente eu ganho com isso?”**

**Resposta (exemplo para Analista NR1):**

Você sai com uma formação completa e prática pra atuar com os fatores psicossociais da NR1 — algo que está em altíssima demanda.

Ganha ferramentas validadas, plano de ação pronto pra usar com clientes, acompanhamento por 1 ano e acesso a um mercado que exige esse tipo de profissional, mas ainda tem pouquíssimos preparados.

*(Para Gestão de Impacto ou CWO, adaptar com foco em liderança, clima organizacional, bem-estar estratégico e diferencial competitivo.)*

### **8. 🧭 “Não conheço vocês ainda.”**

**Resposta:**

Super justo. Por isso, faço questão de te mostrar quem somos e o impacto que já geramos.

A Ângela, por exemplo, que conduz as formações, já atuou com dezenas de empresas de médio e grande porte e tem uma bagagem única em bem-estar e gestão estratégica.  
 E se quiser, posso te mandar depoimentos de alunos ou até liberar uma aula experimental. Que tal?