



Formação de Vendedores de Internet

Ludio Porto Alegre



Módulo 01

BOAS-VINDAS E APRESENTAÇÃO

O início da jornada no F.V.I. com foco em mentalidade, **clareza de propósito e identidade comercial.**

Aqui o aluno entende o que é **vender internet de verdade**, o papel do vendedor na era digital e o que esperar do treinamento.

Conteúdo do Módulo:

Aula 1 | Boas-vindas

Apresentação do curso, da proposta do F.V.I. e o que o aluno vai encontrar pela frente. Preparação mental e orientação geral.

Aula 2 | O que é vender internet?

Contextualização do mercado digital e a diferença entre "vender plano" e "gerar valor".

Aula 3 | O que é ser um vendedor?

Quebra de crenças antigas sobre a profissão. A nova identidade do vendedor profissional e a postura exigida.

Aula 4 | Dica rápida

Um recado objetivo para começar com o pé direito. Tomada de decisão e atitude desde o primeiro módulo.

VOCÊ VAI SAIR DESSE MÓDULO COM:

Clareza sobre o seu papel na venda moderna

Visão do cenário real de venda de internet e
serviço digitais

A **base mental correta** para seguir pelos
próximos módulos

Energia para **aplicar de forma consistente e
com objetivo**

OS 12 PASSOS DA VENDA PROFISSIONAL

Um roteiro completo e validado que ensina o aluno a **vender com processo, não com sorte**. Do planejamento à pós-venda, com técnicas práticas, aplicação direta e foco total em conversão real.

Preparação Estratégica

A base de toda venda de sucesso começa com planejamento sólido.

- **Aula 1:** Introdução
- **Aula 2:** Planejamento
- **Aula 3:** Conheça o seu Cliente
- **Aula 4:** Conheça o seu Produto e Serviço
- **Aula 5:** Conheça a Concorrência



Início da Venda

Conquistando a atenção e construindo os primeiros laços de confiança.

- **Aula 6:** Prospecção
- **Aula 7:** Abordagem
- **Aula 8:** Levantamento de Necessidades



Apresentação e Proposta

Demonstrando valor real e alinhando soluções às necessidades identificadas.

- **Aula 9:** Proposta de Valor (Parte I)
- **Aula 10:** Proposta de Valor (Parte II)
- **Aula 11:** Proposta de Valor (Parte III)



Fechamento e Pós-processo

Concretizando negócios e construindo relacionamentos duradouros.

- **Aula 12:** Negociação
- **Aula 13:** Gatilhos Mentais
- **Aula 14:** Fechamento
- **Aula 15:** Pós-venda
- **Aula 16:** Pós da Não Venda



Diagnóstico e Evolução

Analisando resultados e aprimorando constantemente seu processo de vendas.

- **Aula 17:** Motivos da Não Venda
- **Aula 18:** Técnicas de Venda
- **Aula 19:** Técnica do Terror (aula especial)



VOCÊ VAI APRENDER A:



Estruturar a venda com base em **processo comercial validado**



Dominar **abordagem, proposta e negociação com lógica, não no improvisado**



Usar técnicas de **persuasão e diagnóstico** sem forçar ou parecer vendedor apelativo



Tratar **objeções** com segurança



Entender o pós-venda como arma de **fidelização e reabertura de oportunidades**



VENDAS POR WHATSAPP

Um passo a passo completo e direto ao ponto para transformar o WhatsApp em uma **ferramenta real de conversão** - com estrutura, técnica e controle sobre cada etapa da conversa.



Fundamento e Visão Estratégica

- **Aula 1:** Introdução
- **Aula 2:** Dicas para a venda no WhatsApp



Início da Conversa (Primeiro Contato)

- **Aula 3:** Saudação
- **Aula 4:** Sondagem
- **Aula 5:** Sondagem (Parte II)



Desenvolvimento da Conversa

- **Aula 6:** Dicas de sondagem
- **Aula 7:** Desenvolvimento (Parte I)
- **Aula 8:** Desenvolvimento (Parte II)
- **Aula 9:** Desenvolvimento (Parte III)
- **Aula 10:** Desenvolvimento (Parte IV)
- **Aula 11:** Fluxo contínuo



Quebra de Objeções & Encaminhamento

- **Aula 12:** "Está caro"
- **Aula 13:** "Cliente não responde"
- **Aula 14:** Fechamento
- **Aula 15:** Agradecimento



Modelos Reais + Extras

- **Aula 16:** Script Big Telco
- **Aula 17:** Dicas extras
- **Aula 18:** Indicações
- **Aula extra:** Dica rápida
- **Aula final:** Encerramento



VOCÊ VAI APRENDER A:

Dominar a abordagem no WhatsApp
com técnica e não achismo

Conduzir a conversa sem parecer
vendedor desesperado

Lidar com as principais objeções
antes mesmo delas aparecerem

Usar scripts reais e adaptáveis pra
vender todo dia

Ter **previsibilidade comercial**
usando só o celular

