



# COACH'TIGO

---

PALESTRAS & TREINAMENTOS

# **Atendimento, NEGOCIAÇÃO E VENDAS**

*motivação, vendas e marketing pessoal*

O objetivo da palestra é levar VOCÊ a tomada de consciência e responsabilidade por seu estado atual. Mostrar que independentemente do motivo que te tenha trazido a esse estado, VOCÊ está suficientemente pronto para começar a mudar isso a qualquer momento.

A proposta é trazer à consciência a resposta para a pergunta:

**“COMO ME DESTACAR E ALAVANCAR MINHA EMPRESA?”**

A metodologia aplicada na palestra é o coaching com apoio a técnicas e ferramentas de PNL – Programação Neurolinguística.

Por meio da PNL você irá adquirir habilidades para entender e reprogramar seus pensamentos e emoções que o impede de alcançar os seus resultados desejados.

**TUDO PARA AJUDA VOCÊ IMPACTAR POSITIVAMENTE AS PESSOA E ALCANÇAR O SUCESSO!!!**

SUCESSO

# COMO ESTÁ A SUA COMUNICAÇÃO?

**COMO ESTÁ A SUA IMAGEM?**

# DIEGO HURTADO

- Master Coach
- Hipnólogo e hipnoterapeuta
- Palestrante
- Coach'tigo – Palestras & Treinamentos
- Jornalista e Radialista
- Pós-graduado em Jornalismo digital
- Editor-chefe e apresentador de TV
- Vendedor



**EU VENDO MINHA IMAGEM TODOS OS DIAS!**



# COACH'TIGO

---

PALESTRAS & TREINAMENTOS







# COACH'TIGO

---

PALESTRAS & TREINAMENTOS

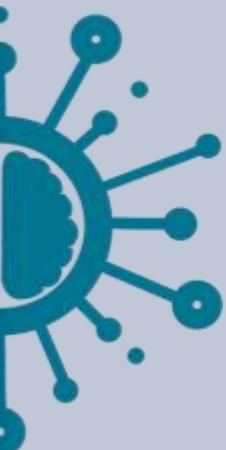
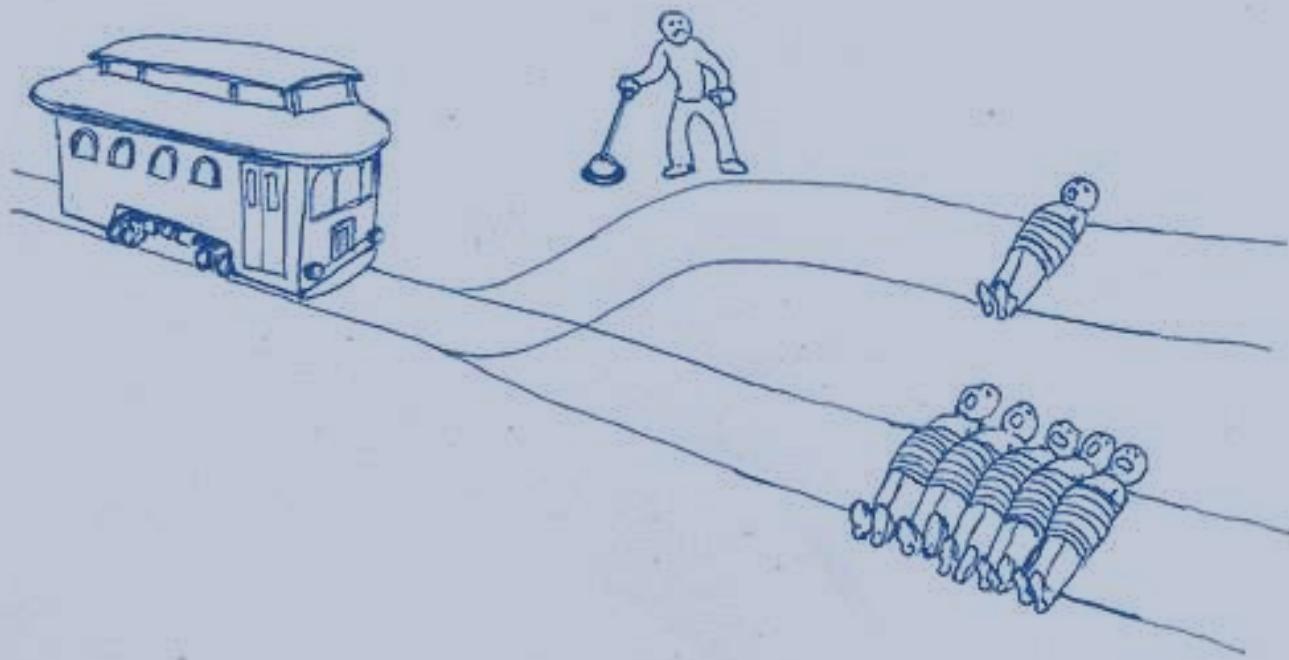


**Emoção *compra*  
Razão *valida***

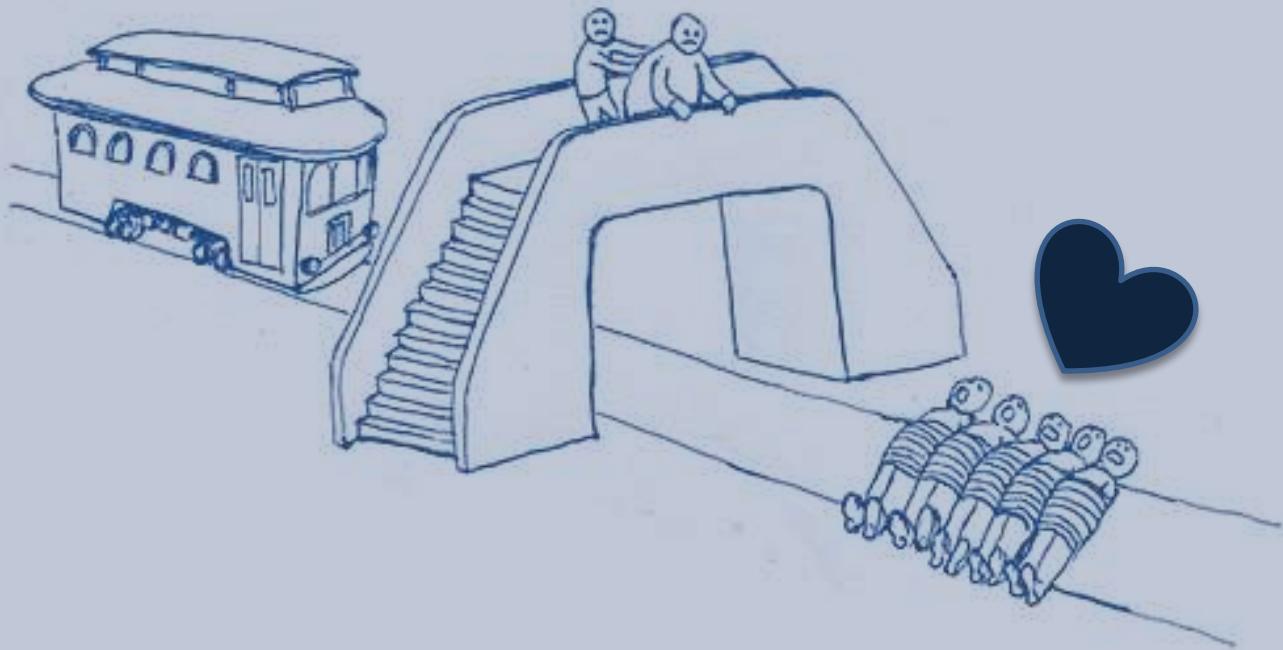
# PORQUE O CLIENTE COMPRO<sup>A</sup>?

- NECESSIDADE
- OPORTUNIDADE
- DESEJO (EMOÇÕES)

# O DILEMA DO BONDE



# E AGORA?



# ESQUERDO

Racional  
Lógico  
Prático

**razão**  
consciente



# DIREITO

Intuitivo  
Criativo  
Imaginário

**emoção**  
inconsciente



**PRECISA E QUER**  
(PROCURA OU ACEITA)

**PRECISA E NÃO QUER**  
(PROCRASTINA OU ENROLA)

**EMOÇÕES**

**NÃO PRECISA  
NÃO QUER**  
(GERAR NECESSIDADE)





# COACH'TIGO

---

PALESTRAS & TREINAMENTOS

# FATORES MOTIVACIONAIS

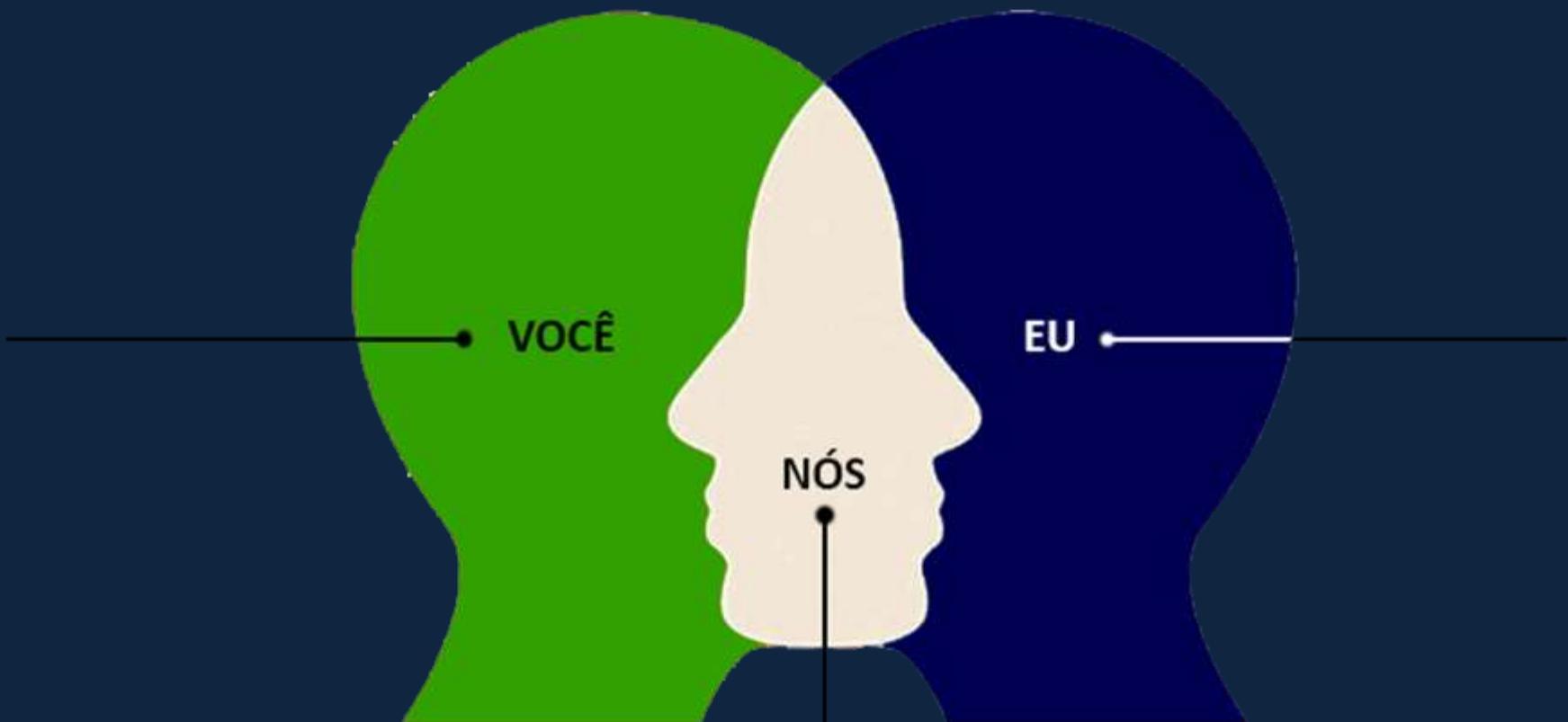
- SAÚDE
- TEMPO
- FAMÍLIA
- AMIGOS
- DINHEIRO

# PORQUE O CLIENTE NÃO COMpra?

**VENDEDOR VENDE/ABORDA DE UMA  
FORMA QUE NEM ELE MESMO  
COMPRARIA**

**INTERESSEIRO x INTERESSANTE  
CONVENCIMENTO x CONFIANÇA**

# COMO SER INTERESSANTE?





# COACH'TIGO

---

PALESTRAS & TREINAMENTOS



# OASIS

**Ouvir, Apoiar, Sondar, Investigar, Solucionar**



- OUVIR
- APOIAR
- SONDAR
- INVESTIGAR
- SOLUCIONAR

LEMBRE-SE:

**“NÃO HÁ NADA MAIS INTERESSANTE  
PARA O SEU CLIENTE DO QUE A VIDA  
DELE E NADA MAIS DOLORIDO DO  
QUE OS PRÓPRIOS PROBLEMAS”**



[www.coachtigo.com.br/fecomercio](http://www.coachtigo.com.br/fecomercio)



contato@coachtigo.com.br

**65 99967-3687**

**@coachtigo | @diegohurtado**

**WWW.COACHTIGO.COM.BR**