





COMO ESTÁ A SUA **COMUNICAÇÃO** ?



COMO ESTÁ A SUA **IMAGEM** ?

DIEGO HURTADO

- Empresário
- **Coach'tigo** – Palestras & Treinamentos
- Treinador e analista comportamental
- Hipnólogo e hipnoterapeuta
- Jornalista e Radialista
- Pós-graduado em Jornalismo digital
- Editor-chefe e apresentador de TV
- **Vendedor**



EU VENDENDO A MINHA IMAGEM A TODO MOMENTO!



PREPARA

VAREJO





OS DETALHES FAZEM A DIFERENÇA!

SE TODO MUNDO GOSTA DE COMPRAR,
POR QUE É TÃO **DIFÍCIL** VENDER ?

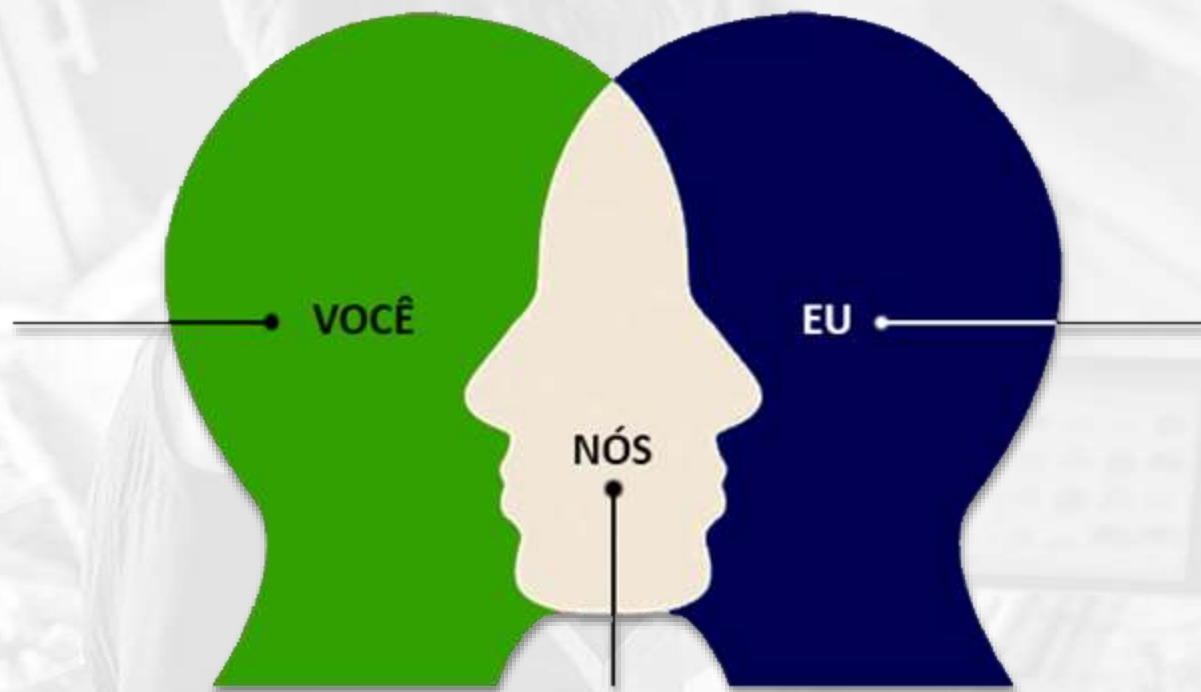


VENDEDOR **VENDE/ABORDA** DE UMA
FORMA QUE NEM ELE MESMO
COMPRARIA

INTERESSEIRO x **INTERESSANTE**
CONVENCER x **CONFIANÇA**

A man and a woman are standing in a retail environment, possibly a grocery store, looking at a tablet together. The man is on the left, wearing a dark shirt, and the woman is on the right, wearing a light-colored shirt. They are both smiling and appear to be engaged in a conversation. The background shows shelves stocked with various products. The text "COMO SER INTERESSANTE?" is overlaid in the center of the image.

COMO SER INTERESSANTE?



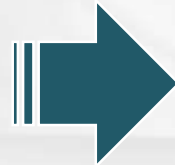
- DOR
- MEDO
- SONHO
- DESEJO
- NECESSIDADE



Emoção
compra
Razão
válida

5 EMOÇÕES BÁSICAS

- **MEDO**
- **ALEGRIA**
- **RAIVA**
- **TRISTEZA**
- **AFETO**



- **TATO**
- **OLFATO**
- **VISÃO**
- **PALADAR**
- **AUDIÇÃO**



PRAIA DO GUNGA

MACEIÓ/AL

março/2020

**“TÁ OSSO CHEFE, ESSE VÍRUS LÁ DA CHINA,
JÁ ASSUSTOU OS TURISTAS AQUI NO BRASIL”**

Junior – vendedor de picolé



**“A GENTE VENDE UM CARRINHO DE MANHÃ E OUTRO A TARDE
SÓ NÃO VENDEMOS MAIS PORQUE TEMOS QUE PRODUZIR”**

A faded background image showing a man in a suit speaking into a microphone on a stage. The audience in the foreground has their hands raised in the air, suggesting an enthusiastic presentation or sales event.

NA ERA DA EXPERIÊNCIA...

...NÃO É MAIS SOBRE O QUE VOCÊ VENDE,
É **COMO** VOCÊ VENDE!

 [diegohurtado](#)



66 99606-4670

@diegohurtado

@marciamariano

@coachtigo

www.coachtigo.com.br/senac