



Emoção
compra
Razão
válida



COMO ESTÁ A SUA **COMUNICAÇÃO** ?



COMO ESTÁ A SUA **IMAGEM** ?

DIEGO HURTADO

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

EU VENDO A MINHA IMAGEM TODOS OS DIAS!

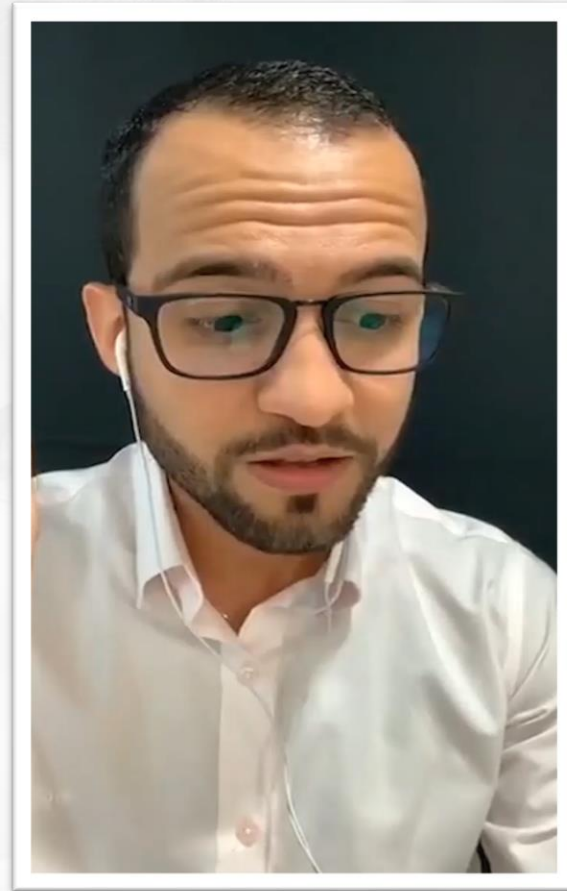
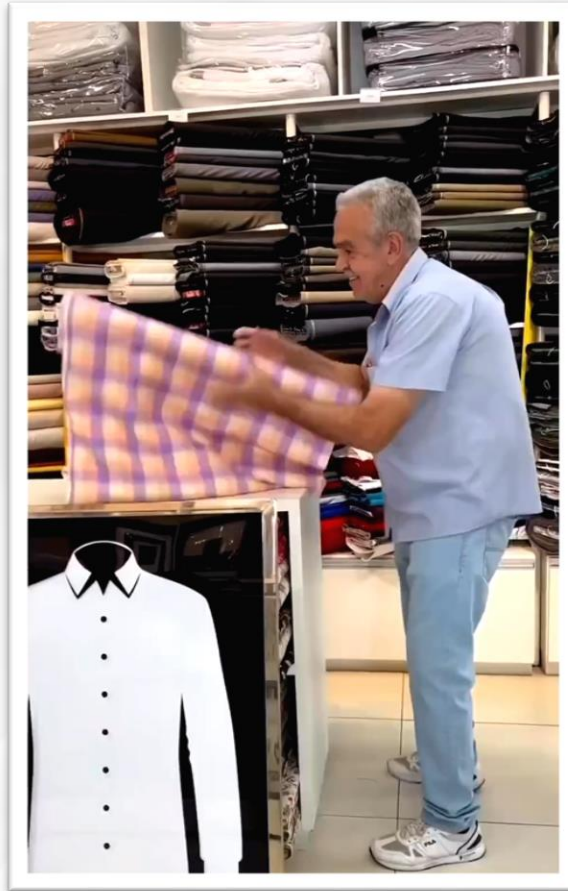




SICOOB

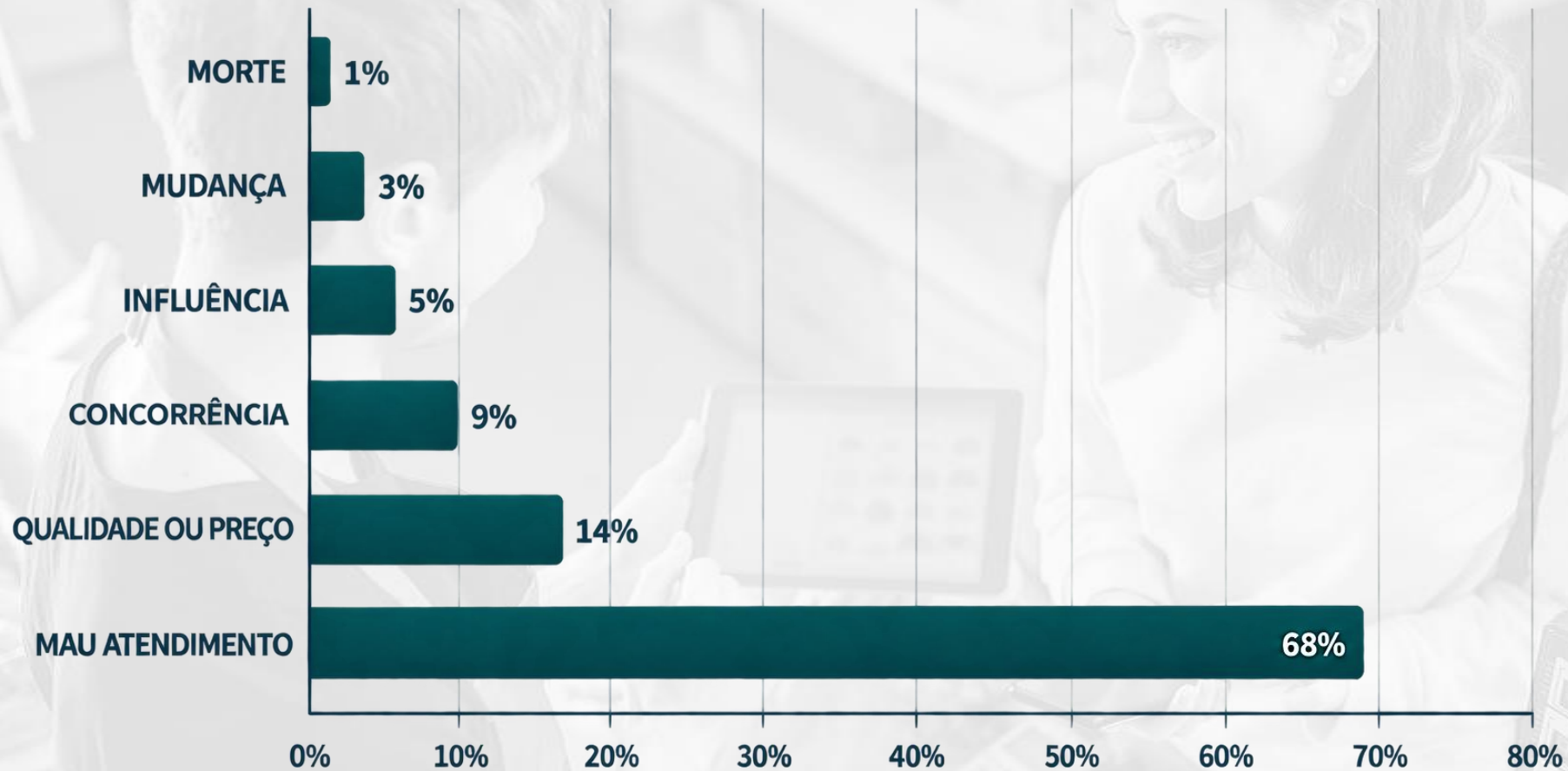


SICOOB

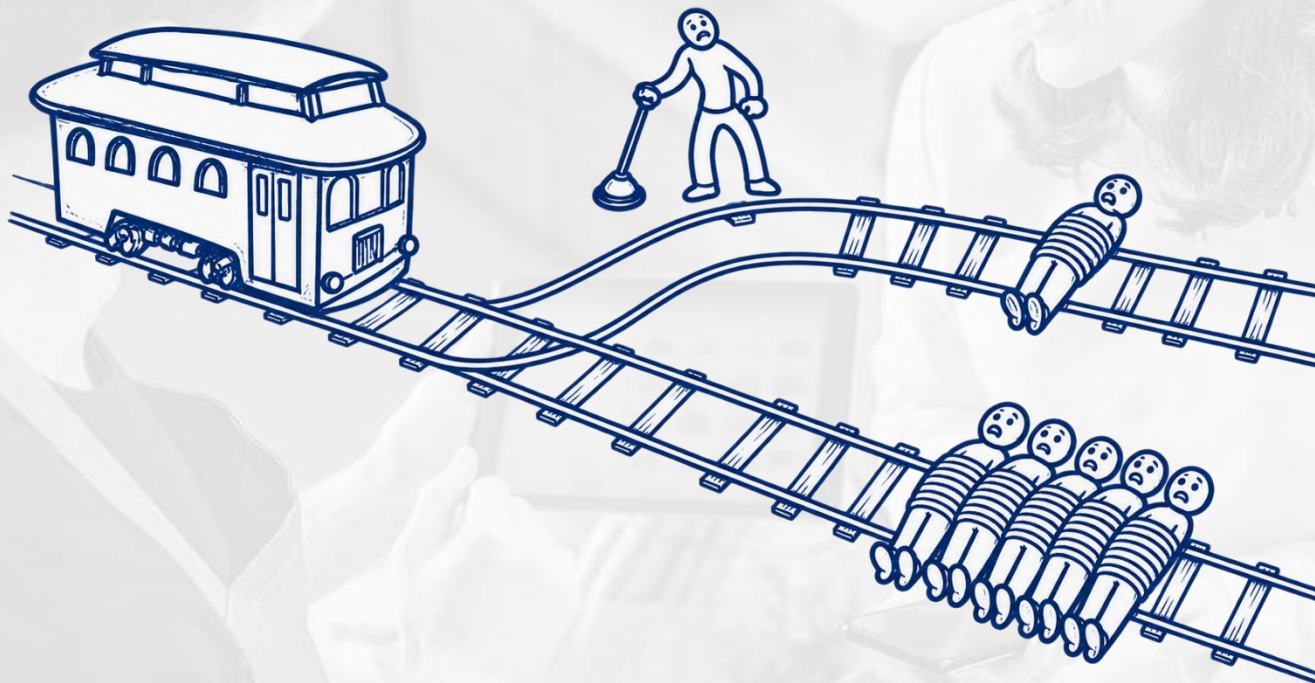


OS DETALHES FAZEM A DIFERENÇA !

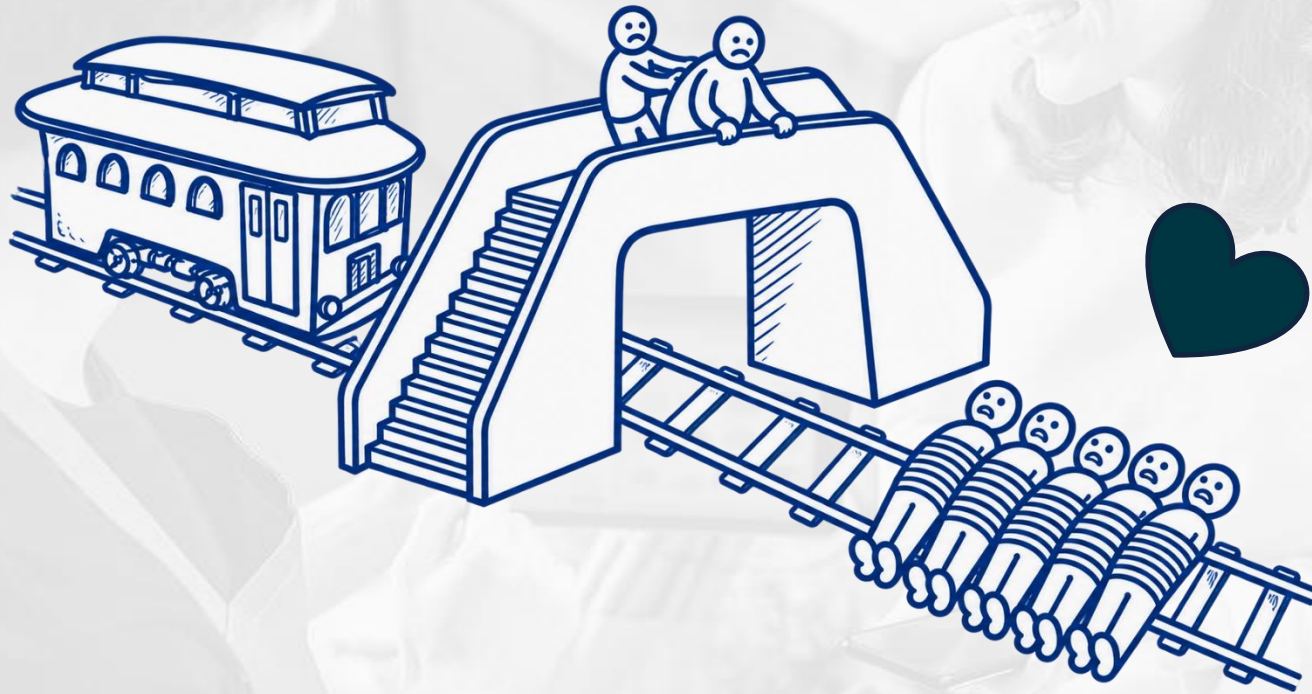
FATORES QUE INFLUENCIAM O CLIENTE NA **TROCA** DE UM FORNECEDOR



O DILEMA DO BONDE

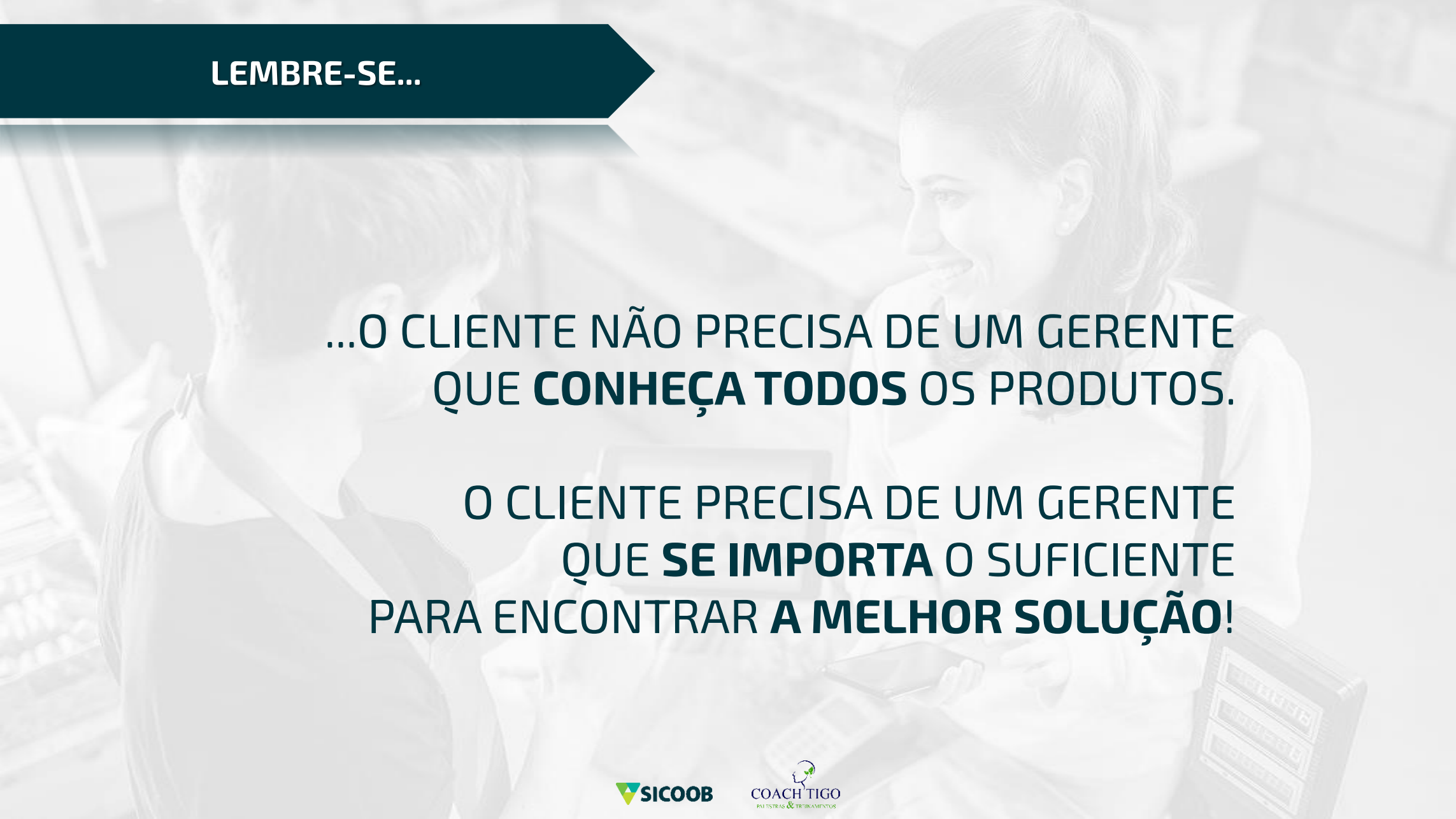


E AGORA?





Emoção
compra
Razão
válida



LEMBRE-SE...

...O CLIENTE NÃO PRECISA DE UM GERENTE
QUE **CONHEÇA TODOS** OS PRODUTOS.

O CLIENTE PRECISA DE UM GERENTE
QUE **SE IMPORTA** O SUFICIENTE
PARA ENCONTRAR **A MELHOR SOLUÇÃO!**



- **DOR**
- **MEDO**
- **SONHO**
- **DESEJO**
- **NECESSIDADE**

5 EMOÇÕES BÁSICAS

- MEDO
- ALEGRIA
- RAIVA
- TRISTEZA
- AFETO



- TATO
- OLFATO
- VISÃO
- PALADAR
- AUDIÇÃO



PRAIA DO GUNGA

MACEIÓ/AL

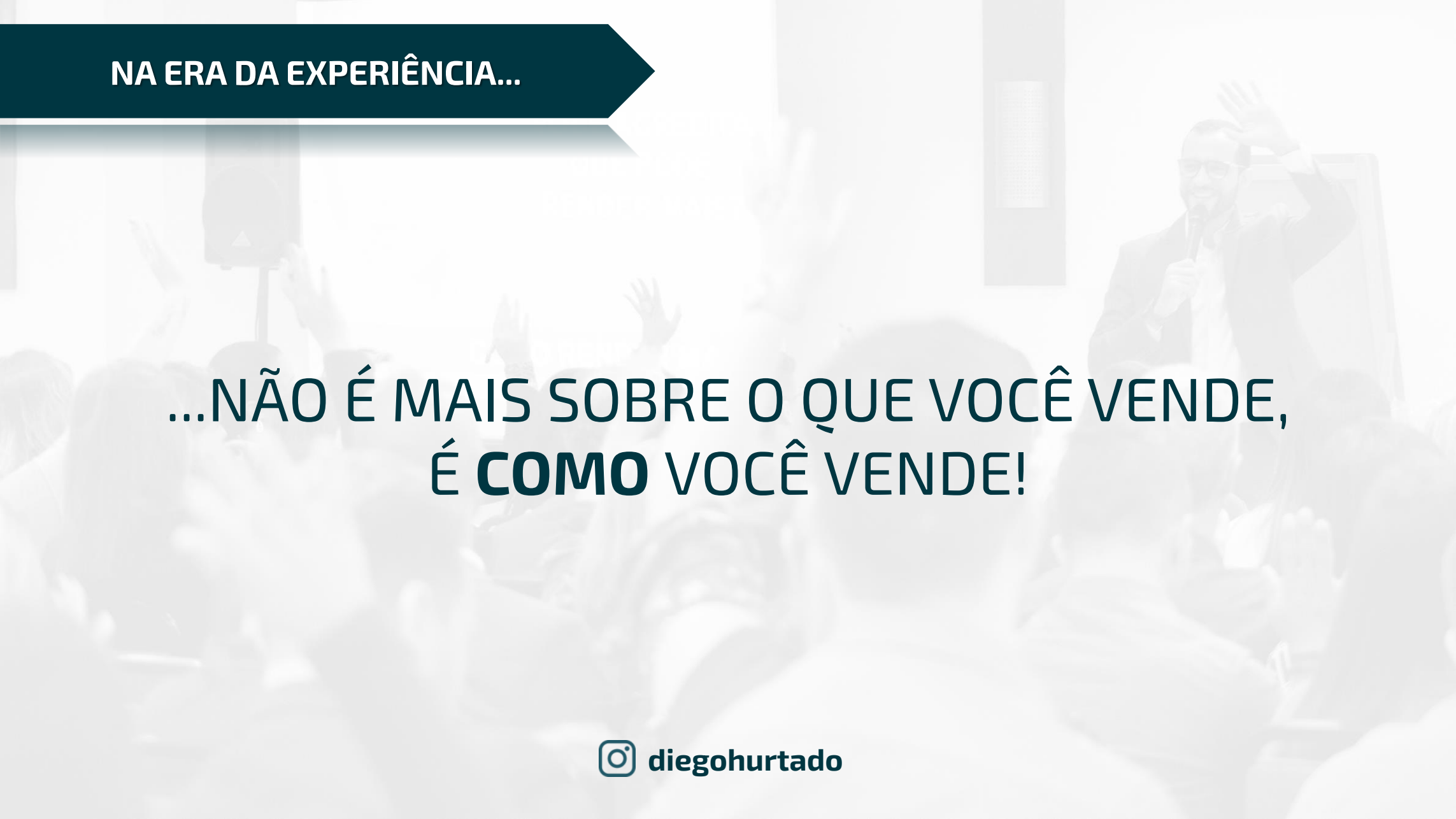
março/2020

**“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”**



NA ERA DA EXPERIÊNCIA...

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



65 99923-2154

@diegohurtado

@marciamariano

@coachtigo

www.coachtigo.com.br/sicoob