



CURSO

VENDEDOR

SEM LIMITES

Carga horária 15 horas

#NEUROVENDAS



O que é Neurociência? É o estudo científico do sistema nervoso, da organização cerebral, da anatomia e da fisiologia do cérebro e sua relação com as demais áreas do conhecimento que tratam do comportamento, dos processos de aprendizagem e da cognição humana, e tem por objeto de estudo três elementos: o cérebro, a medula espinhal e os nervos periféricos.

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

A man in a blue suit and tie is looking out a window. The background is a blurred cityscape. The text is overlaid on the image.


O que é Vender?

“É a arte de identificar e satisfazer necessidades ou anseios dos clientes, gerando benefícios para todos de forma contínua”.

#neurovendas

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

A man in a dark suit and purple shirt is seen from behind, looking at a curved wall of digital screens. The screens display various images related to business, technology, and global communication, including a globe, a hand holding a globe, and abstract data visualizations. The background is a light blue gradient with some faint text like 'PE' and 'www'.

Neurovendas é o estudo do cérebro do consumidor através da neurociência com o intuito de entender o processamento da decisão de compra dos consumidores

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

**TÃO IMPORTANTE
QUANTO **AQUILO** QUE NÓS
VENDEMOS, É **COMO**
VENDEMOS.**

Vendedor Sem Limites

#neurovendas



RELACIONAMENTO

SEM RELACIONAMENTO, SEM VENDAS

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

The background image shows two men in business suits shaking hands. The man on the left is wearing glasses and a striped tie, while the man on the right is in profile. The scene is dimly lit with a blue tint, suggesting an office or conference environment.

RAPPORT EM NEUROVENDAS

Rapport é uma palavra de origem francesa que significa literalmente “relação”, e é fundamental para que haja uma conexão com seu cliente, e uma comunicação bem-sucedida.

como desenvolver essa técnica

Vendedor Sem Limites

#neurovendas



**VOCÊ CONHECE A
JORNADA DE COMPRA
E O COMPORTAMENTO
DO SEU POTENCIAL
CONSUMIDOR?**

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

AIDA - ATENÇÃO, INTERESSE, DESEJO E AÇÃO

AIDA é um método usado pelas equipes de marketing e vendas que foca especialmente no comportamento do consumidor. Ele se sustenta na ideia de que todos os clientes passam por um ciclo, chamado de jornada do comprador, que vai desde os primeiros contatos com uma marca, produto ou serviço até o momento da decisão – ou não – da compra.

#neurovendas

Vendedor Sem Limites

#neurovendas



GATILHOS e
ATALHOS MENTAIS em
NEUROESTRATÉGIA

Vendedor Sem Limites

#neurovendas



PRECISÃO

A PALAVRA DE ORDEM EM NEUROVENDAS

Vendedor Sem Limites

#neurovendas




1 INTRODUÇÃO

2 NEUROCOPY

3 OBJEÇÕES

NEUROCOPY

Escrita Mental



**ESTUDAREMOS OS
DIFERENTES PERFIS
DE CLIENTES E COMO
LIDAR COM ELES**

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

A blue-tinted background image showing several people in business attire gathered around a table, with their hands visible as they appear to be in a meeting or discussion. The text is overlaid on this image.

TÉCNICAS DE FECHAMENTO DE VENDAS

Vendedor Sem Limites

#neurovendas

**VOCÊ TEM O
CONTROLE
DA VENDA?**



Vendedor Sem Limites

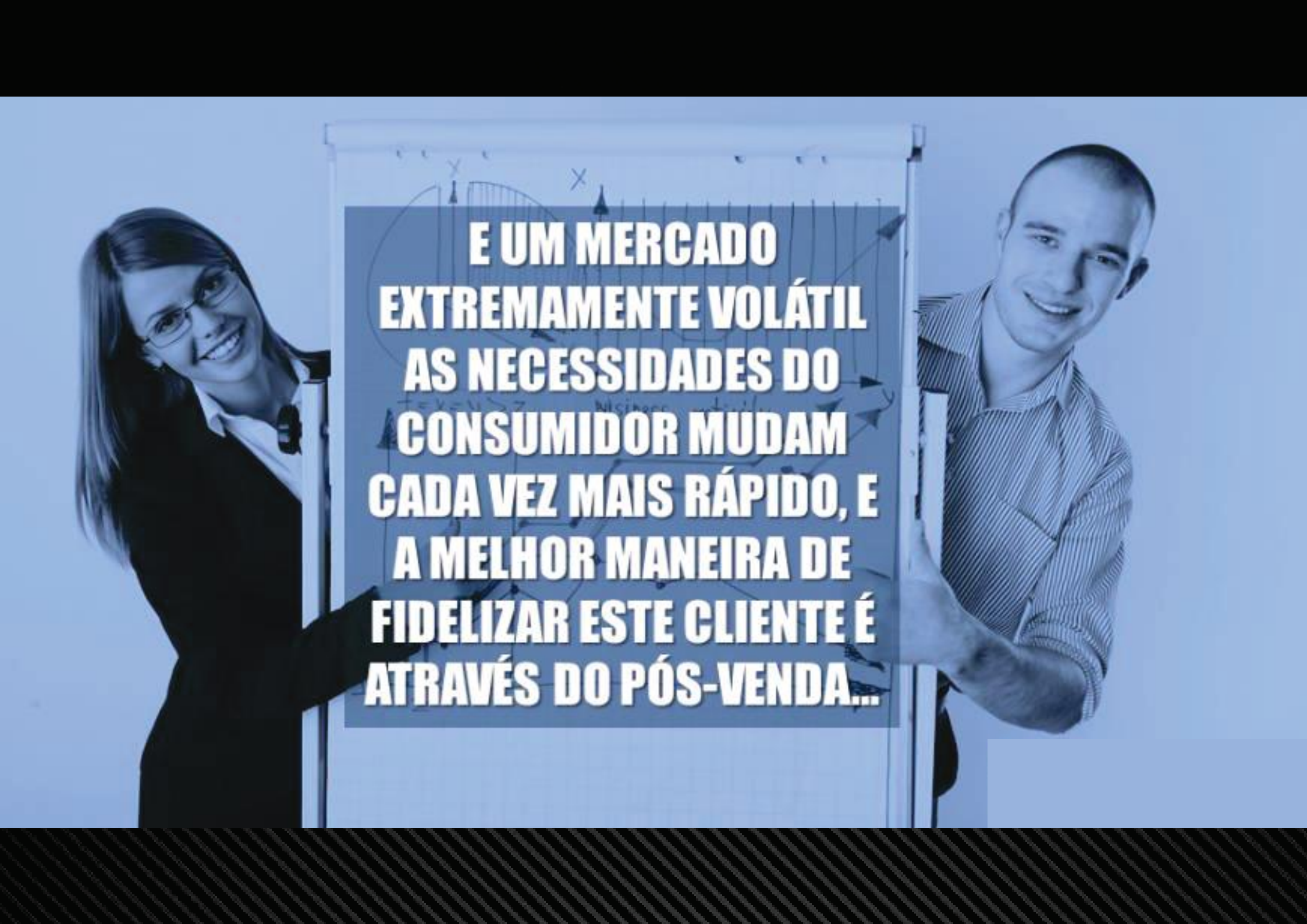
#neurovendas

O TRIPÉ DA NEGOCIAÇÃO



Vendedor Sem Limites

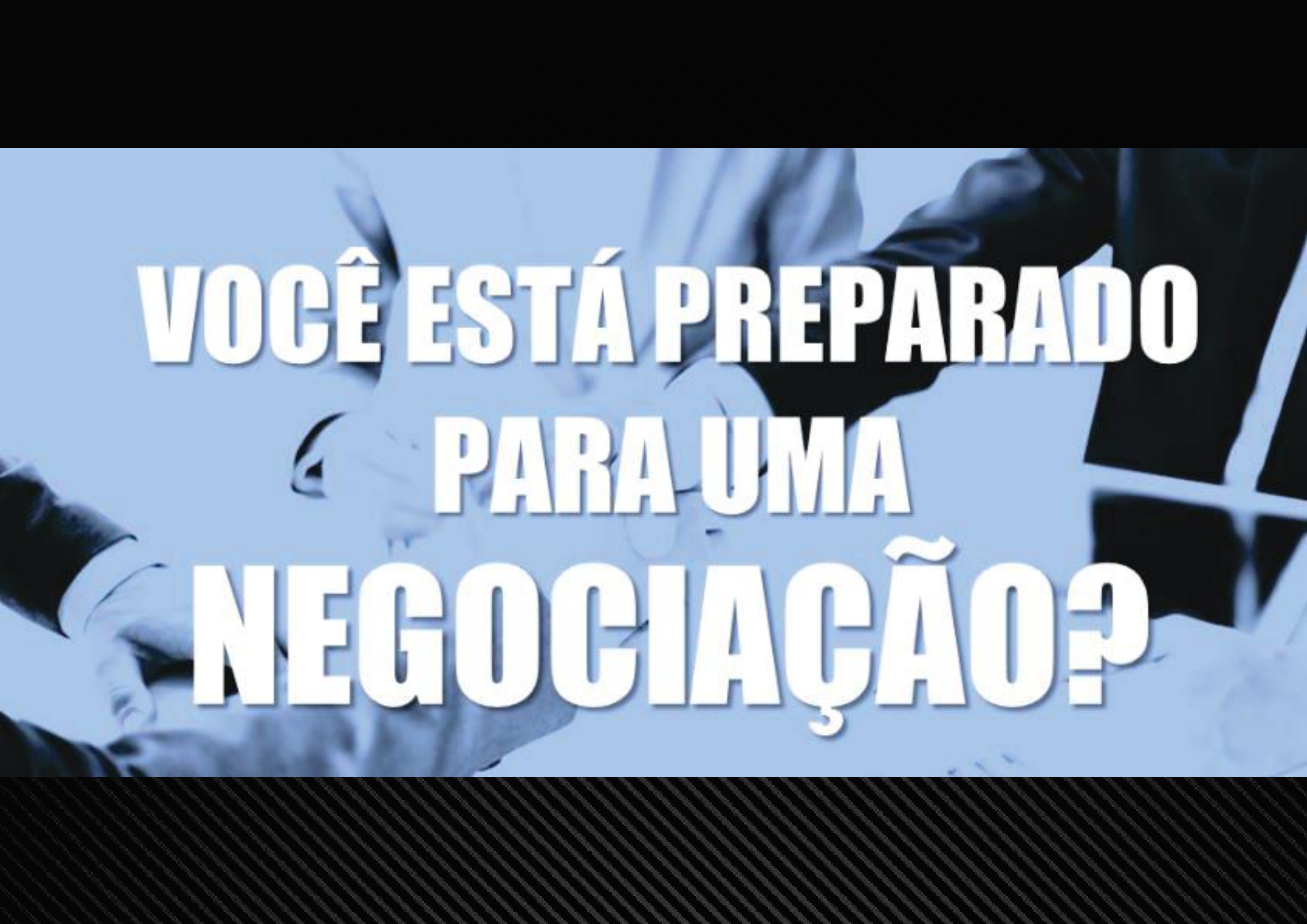
#neurovendas

A woman with glasses and a man are holding a whiteboard. The whiteboard has a dark blue rectangular area in the center containing white text. The background of the whiteboard shows faint sketches of a bar chart and a line graph with arrows. The overall image has a blue tint.


**E UM MERCADO
EXTREMAMENTE VOLÁTIL
AS NECESSIDADES DO
CONSUMIDOR MUDAM
CADA VEZ MAIS RÁPIDO, E
A MELHOR MANEIRA DE
FIDELIZAR ESTE CLIENTE É
ATRAVÉS DO PÓS-VENDA...**

A photograph of a business meeting in a modern office with large windows. The scene is overlaid with a semi-transparent red filter. In the foreground, three men in suits are engaged in conversation. In the background, the silhouettes of three more people are visible against the bright windows. The word "OBJEÇÕES" is written in large, bold, white, sans-serif capital letters across the center of the image, with a slight drop shadow.

OBJEÇÕES

A background image showing a group of people in business attire, possibly in a meeting or negotiation. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text is centered and reads:

**VOCÊ ESTÁ PREPARADO
PARA UMA
NEGOCIAÇÃO?**



PROFESSOR
VALMOR
NASCIMENTO

Comunicador / Radialista / Coach
Palestrante e treinador desde 2002
MBA em Liderança e Coach

Empresário no ramo de Marketing desde 2000
Possui vários cursos de PNL E NEUROVENDAS

Founder-CEO na empresa:
D B G TREINAMENTO EM DESENVOLVIMENTO LTDA
(Oratória Sem Limites)

Com toda a sua vasta experiência com público
já treinou mais de 10.000,00 pessoas em todo o brasil.
Criador do Método Oratória Sem limites.
e Vendedor sem limites.