

SPOILER



A árvore mais alta da Califórnia é maior  
ou menor que 30 metros de altura?



Qual a altura da árvore  
mais alta da Califórnia?





# 116m

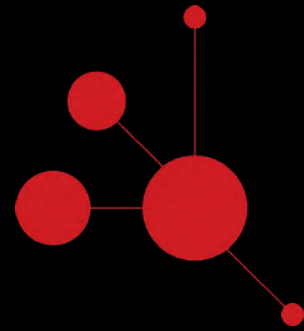
Viés da ancoragem = a dificuldade de se afastar de uma referência inicial.



Business da percepção,  
não da realidade.



# O método SPOILER é



## Mais Ciência

Ferramentas práticas e 100% baseadas em Ciência comprovada.



## Mais Influência

Dar passos mais assertivos em direção ao fechamento de um novo negócio.



## Mais Preferência

Não apenas fazer com que o prospect goste da sua empresa, mas com que ele queira de fato contratar a sua solução.



# Módulos do curso SPOILER

---

**01**      **Controle do frame**

---

02      Qualificação da demanda

---

03      Construção da Proposta de valor

---

04      Negociação e Fechamento

---





## Módulo 1

# Controle do frame

Em todo processo de contratação de serviços B2B existe uma disputa invisível de poder entre quem compra e quem vende.

Você vai aprender a dominar o controle do frame — o que garante um prospect engajado e seguindo seus passos do início ao fim.

Alguns dos tópicos que iremos explorar:

- Tomada de decisão: quais são os modelos mentais do comprador B2B.
- Antifragilidade: como prosperar em meio ao caos e pressão que é a venda de serviços de alta expertise, seja ele qual for.
- 6 ferramentas práticas: controle das etapas, valorize o seu tempo, valorize a sua entrega, construa sua autoridade e fortaleça o comprometimento do prospect.



# Módulos do curso SPOILER

---

01 Controle do frame

---

**02 Qualificação da demanda**

---

03 Construção da Proposta de valor

---

04 Negociação e Fechamento

---





## Módulo 2

# Qualificação da demanda

Um bom processo de descoberta de informações garantirá não apenas os insumos necessários para montar sua proposta de forma arrebatadora, como também um prospect com descargas de dopamina (bem estar) e ocitocina (confiança) ao longo do processo.

No módulo 2, você vai aprender a investigar, por meio de ferramentas comportamentais:

- as motivações intrínsecas e extrínsecas - ir além da demanda técnica e chegar nos aspectos psicológicos da compra;
- o processo decisório e prazos - estar seguro de que o timing é adequado para você avançar para a próxima etapa comercial;
- verba do cliente - as pessoas possuem uma budget parao projeto ou uma referência mental de quanto desejam investir. Seu papel é descobrir um dos dois.



# Módulos do curso SPOILER

---

01 Controle do frame

---

02 Qualificação da demanda

---

**03 Construção da Proposta de valor**

---

04 Negociação e Fechamento

---





## Módulo 3

# Construção da proposta de valor

O cérebro humano processa preço na mesma região associada à dor e emoções negativas. Por isso, o método SPOILER propõe uma abordagem transformadora para lidar com esse tema tão sensível e importante no processo de decisão.

Você vai aprender a construir uma proposta comercial que envolva os seguintes princípios:

- A equação de valor no cérebro = recompensa - dor
- Maximizar percepção de recompensa e minimizar a percepção de dor por meio de diversos estímulos neurocientíficos;
- Precificação comportamental: apresentar o seu preço levando em consideração que as pessoas decidem de forma relativa, não absoluta.



# Módulos do curso SPOILER

---

01 Controle do frame

---

02 Qualificação da demanda

---

03 Construção da Proposta de valor

---

**04 Negociação e Fechamento**

---





## Módulo 4

# Negociação e fechamento

É muito comum apresentar uma proposta e, logo em seguida, ficar totalmente no escuro sobre qual será o próximo passo.

No Módulo 4, você vai aprender:

- Como medir a "temperatura" da proposta ainda durante a apresentação;
- Como conduzir o prospect para garantir o próximo passo: a devolutiva da sua proposta;
- Como fazer follow-ups estratégicos e reduzir as chances do prospect simplesmente desaparecer.





# SPOILER



## Curso gravado

- 3,5 horas de conteúdo
- Aproximadamente 30 vídeos
- 05 módulos
- Desktop/Mobile



# Intenso, porém com leveza e diversão



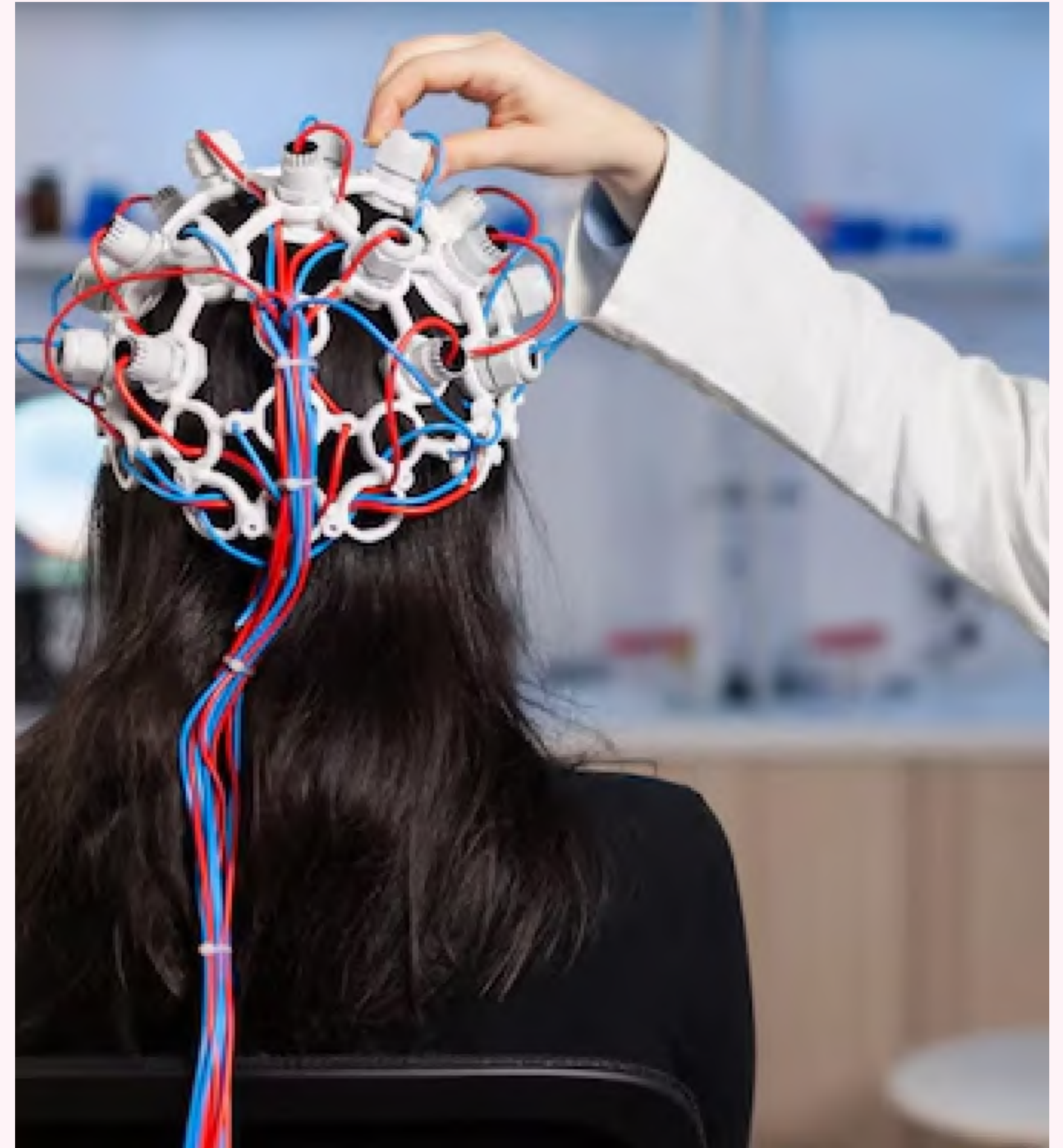
Exemplos que simulam a vida real



Mão na massa



**100%** baseado  
em ferramentas  
científicas testadas  
e validadas.



# O que estão dizendo por aí



“Ajudou demais a sofisticar nosso approach comercial.”

Camila Bertoli, Head Marketing no Google



"Criatividade e disrupção total do nosso processo de vendas."

Luiz Paulo, CEO JG Advogados



"Treinamento inovador para repensar nossa abordagem comercial."

Luciana Ramos, CEO Cashin





# Sobre o criador do método, Felipe Zorzi

- Especialista em Neurociência do Consumidor pela ESPM
- Especialista em Economia Comportamental pela FIA
- Especialista em Marketing pelo Insper
- Autor dos cursos de Neurovendas e Neuromarketing da EXAME Corporate Education (Witseed)
- Prata e Bronze no Festival de Cannes
- Ganhador do Effie Awards em 2008



Quer ir para página de  
inscrição?

Está na mão - aqui.



Obrigado!

[zorzi@alquimiaconsultoria.com](mailto:zorzi@alquimiaconsultoria.com)

(11) 994733507