

5 PASSOS



**para Vender com Propósito e
Criar Conexões Reais**

EI[®]
Escola
Integrativa

Hoje, os clientes não compram apenas produtos ou serviços. Eles compram experiências, confiança e significado. Marcas e profissionais que conseguem transmitir propósito, valores e autenticidade conquistam clientes de forma duradoura.

Este guia apresenta 5 passos essenciais para vender com propósito, construir conexões reais e fidelizar clientes de forma consistente.

Passo 1: Alinhar Propósito e Resultados

Antes de vender, é essencial entender o que **motiva o seu negócio** e como isso se conecta com o que o cliente valoriza.

Perguntas chave para se orientar:

- Qual é a missão da minha marca/profissional?
- Quais são os valores que quero transmitir em cada interação?
- Como é que o meu propósito gera resultados tangíveis para o cliente?

Exercício prático:

Crie uma frase curta que resuma o seu propósito e os benefícios que oferece. Por exemplo:

"Ajudamos empreendedores a comunicar a sua marca de forma autêntica para conquistar clientes fiéis."

Passo 2: Ouvir e Conectar-se Verdadeiramente com os Clientes

Vender não é falar, é **escutar ativamente** e **compreender** o que o **cliente** realmente precisa e valoriza. **Vender é educar.**

- **Estratégias para ouvir melhor:**
 - Faça perguntas abertas: "O que é mais importante para si neste momento?"
 - Tome notas sobre dores, desejos e expectativas.
 - Observe emoções e linguagem corporal (em reuniões presenciais ou online).

Dica:

Clientes que sentem que são ouvidos tornam-se mais confiantes e receptivos.

Passo 3: Aplicar Storytelling Básico para Gerar Confiança

Histórias conectam pessoas. Ao partilhar histórias que refletem os valores da sua marca, cria uma ponte emocional com o cliente.

- **Estrutura simples para storytelling:**

1. Contexto: Apresente a situação ou desafio.

Exemplo: “Muitos clientes sentem dificuldade em comunicar a sua marca online.”

2. Conflito: Mostre a dor ou obstáculo.

Exemplo: “Eles tentam várias estratégias sem resultados consistentes.”

3. Solução: Apresente a sua proposta e o impacto positivo.

Exemplo: “Com o nosso método de comunicação autêntica, conseguem conquistar clientes fiéis de forma consistente.”

Dica prática:

Use histórias reais, mesmo que curtas. Esta estratégia aumenta a credibilidade do seu discurso.

Passo 4: Identificar os Valores do Cliente

Para criar conexões reais é necessário entender o que importa para o seu cliente. **Valores são o que guia decisões de compra e fidelidade.**

Como descobrir os valores do cliente:

- Pergunte: “O que é essencial para si ao escolher um produto/serviço?”
- Observe padrões de comportamento: que tipo de conteúdo, produtos ou serviços ele prefere.
- Use linguagem alinhada aos valores do cliente na comunicação.

Exemplo prático:

Se o cliente valoriza sustentabilidade, destaque como os seus produtos/projetos respeitam o meio ambiente.

Passo 5: Fidelizar Clientes de Forma Consistente

Vender com propósito não termina na primeira venda. O objetivo é **criar relações duradouras**.

- **Estratégias para fidelização:**
 - Acompanhe o cliente após a compra: feedback, dicas, conteúdo extra.
 - Reconheça conquistas e datas importantes: aniversários, conquistas profissionais.
 - Ofereça valor contínuo, não apenas produtos ou serviços.


Dica:

Pequenos gestos consistentes criam uma experiência memorável e geram recomendação espontânea.

Vender com propósito é mais do que uma técnica de vendas: **é criar relações humanas, de confiança e valor compartilhado.**

Aplicando estes 5 passos, você conseguirá:

- Conectar-se de forma genuína com clientes
- Gerar confiança e credibilidade
- Transformar vendas em relações duradouras

 **Quer dar o próximo passo?** Prepare-se para descobrir, em breve, o Curso Vendas com Propósito, onde aprofundamos estas estratégias para transformar completamente a forma como vende. Com a ajuda de Luís Rebelo, especialista na área, e através da realização de muitos exercícios práticos, vai aprender a vender com propósito. Terá acesso a táticas e mais-valias que poderá colocar em prática desde o primeiro dia e que vão mudar a forma como encara este setor, já que vender é educar!



Grupo Saúde
NUNO MENDES

EI
Escola
Integrativa



siGo