

# FRAMEWORK DE VENDAS

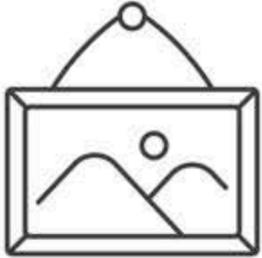
## 1. CONEXÃO

### APROXIMAÇÃO



Familiaridade - Reflexo

### PROJEÇÃO



Intenção - Interesse - Objetivo

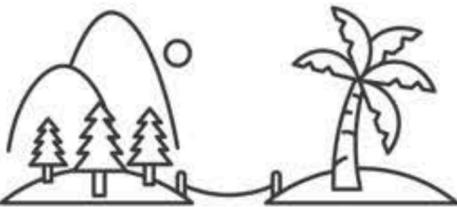
### AUTORIDADE



Porque eu?

## 2. DESCOBERTA

### DUAS ILHAS



Agora - Futuro

### OBSTÁCULOS



O que está no caminho?

### IMPACTO



Oportunidade - Esforço

## 3. DIAGNÓSTICO

### CONFIRMAÇÃO



Resuma - Isso ajudaria?

### PRESCREVA



Liste os Benefícios

### FECHAMENTO



Confirmação - Comprometimento

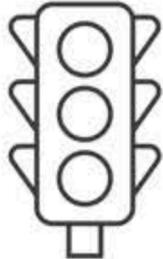
## 4. PROPOSTA

### RESUMO



Entregáveis - Investimento

### OBJEÇÕES



Sinal verde - Oferta

### PRÓXIMOS PASSOS



Termos básicos - Concordar