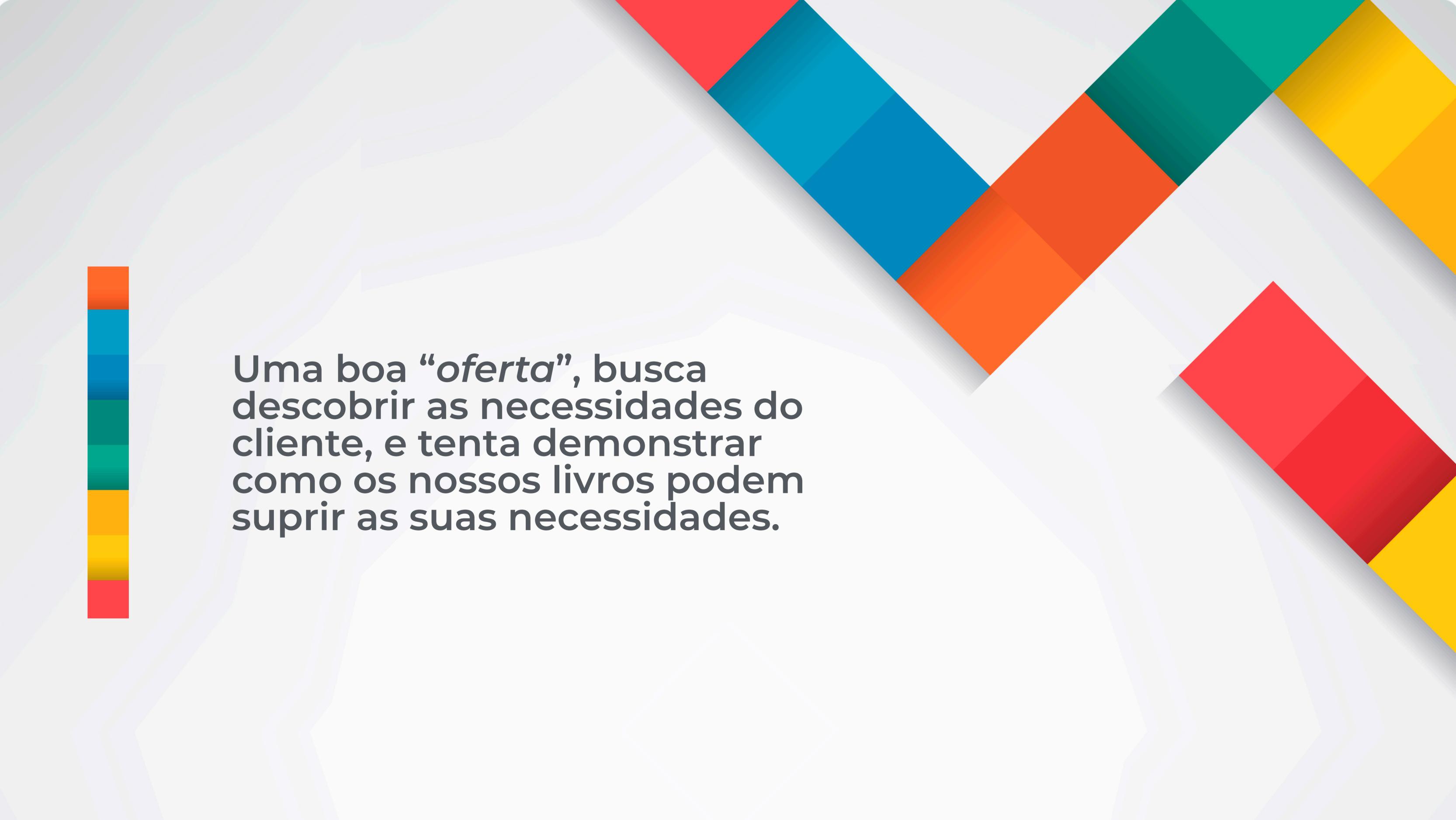
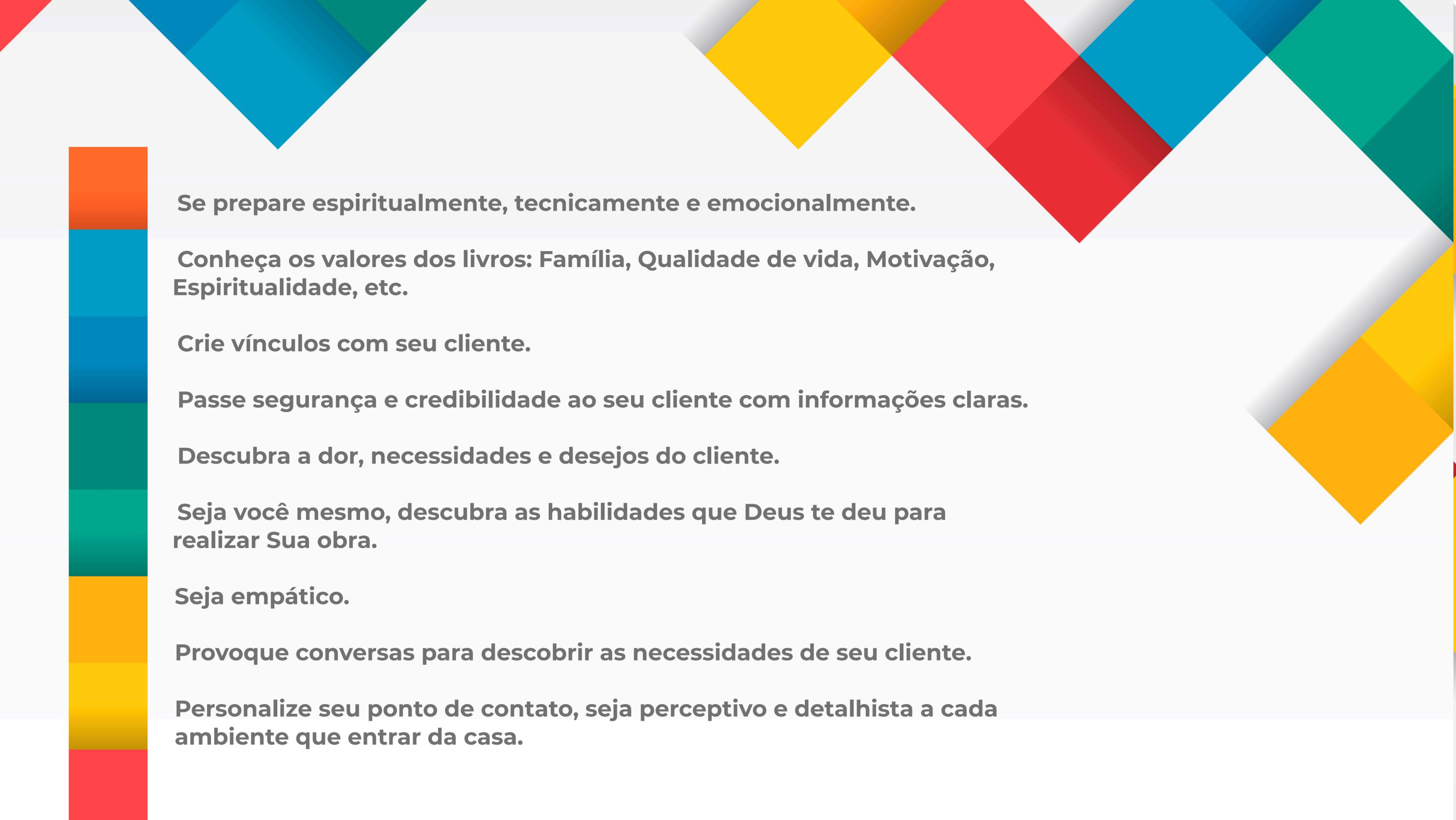


36 DICAS PARA  
CONSTRUIR UMA  
**OFERTA**  
**IRRESISTÍVEL**



The background features a light gray, wavy, paper-like texture. On the left, there is a vertical bar composed of five colored segments: orange, blue, green, yellow, and red from top to bottom. On the right, there are several large, overlapping geometric shapes (triangles and quadrilaterals) in various colors including red, blue, orange, green, and yellow, creating a dynamic, abstract composition.

Uma boa “*oferta*”, busca descobrir as necessidades do cliente, e tenta demonstrar como os nossos livros podem suprir as suas necessidades.

The image features a white background with decorative elements. In the top-left and top-right corners, there are overlapping diamond shapes in shades of blue, green, yellow, and red. On the left side, there is a vertical bar composed of several colored segments: orange, blue, teal, green, yellow, and red. The text is centered on the page in a dark grey font.

**Se prepare espiritualmente, tecnicamente e emocionalmente.**

**Conheça os valores dos livros: Família, Qualidade de vida, Motivação, Espiritualidade, etc.**

**Crie vínculos com seu cliente.**

**Passe segurança e credibilidade ao seu cliente com informações claras.**

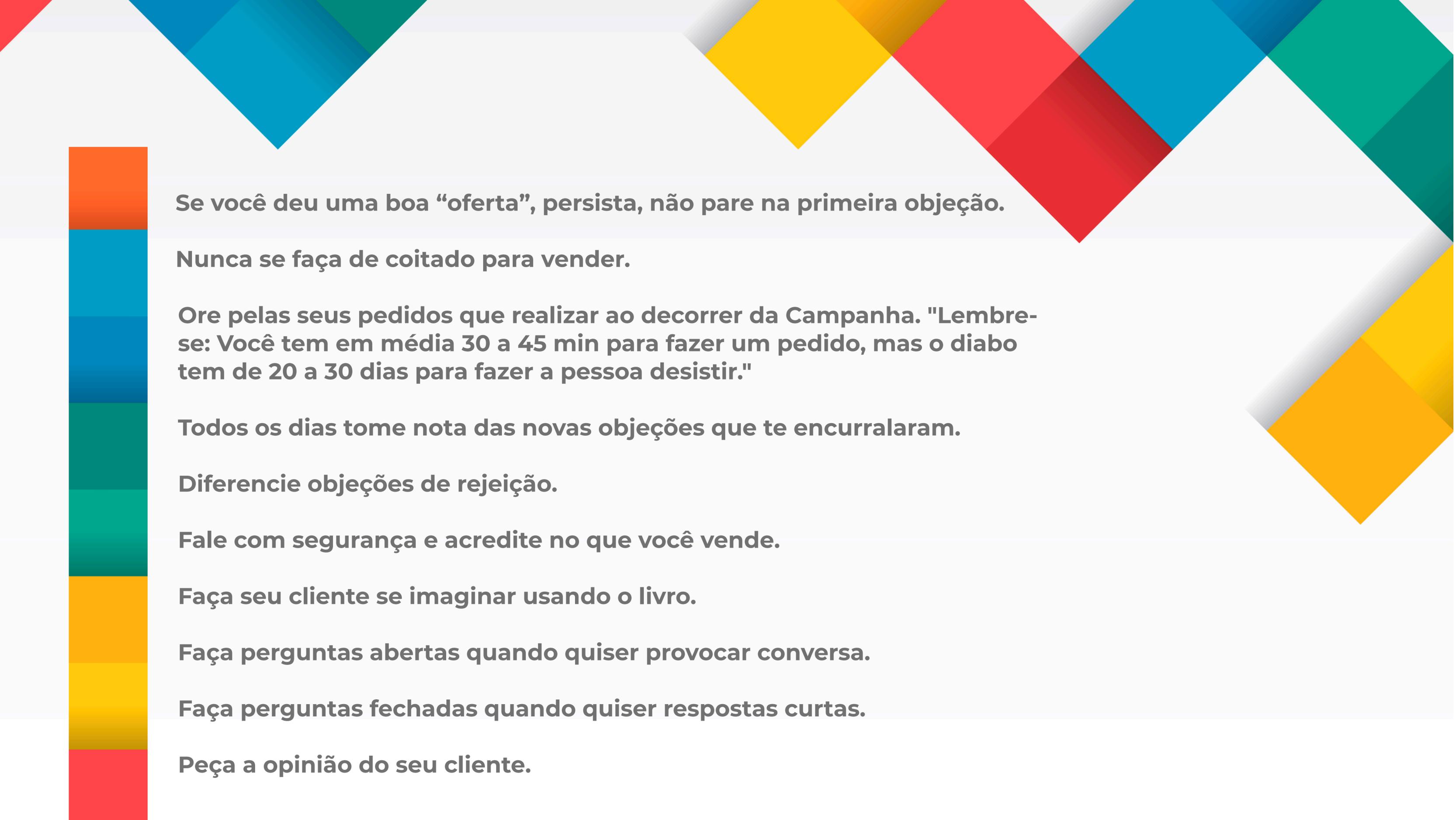
**Descubra a dor, necessidades e desejos do cliente.**

**Seja você mesmo, descubra as habilidades que Deus te deu para realizar Sua obra.**

**Seja empático.**

**Provoque conversas para descobrir as necessidades de seu cliente.**

**Personalize seu ponto de contato, seja perceptivo e detalhista a cada ambiente que entrar da casa.**

The image features a white background with decorative elements. In the top corners, there are large, overlapping diamond shapes in various colors: blue, yellow, red, and green. On the left side, there is a vertical bar composed of several colored segments: orange, blue, teal, green, yellow, and red. The text is presented in a clean, sans-serif font, with each point on a new line.

**Se você deu uma boa “oferta”, persista, não pare na primeira objeção.**

**Nunca se faça de coitado para vender.**

**Ore pelas seus pedidos que realizar ao decorrer da Campanha. "Lembre-se: Você tem em média 30 a 45 min para fazer um pedido, mas o diabo tem de 20 a 30 dias para fazer a pessoa desistir."**

**Todos os dias tome nota das novas objeções que te encurralaram.**

**Diferencie objeções de rejeição.**

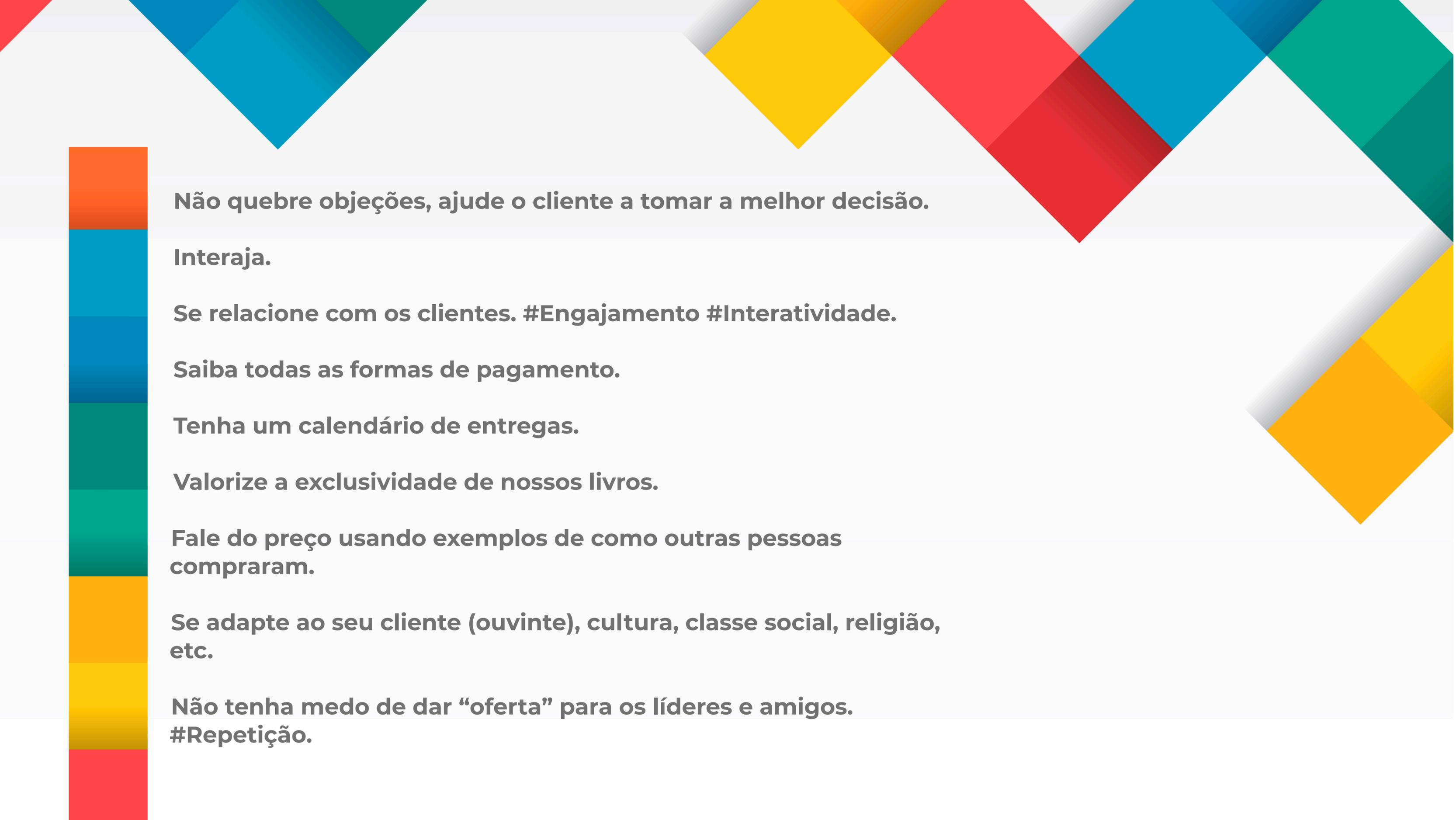
**Fale com segurança e acredite no que você vende.**

**Faça seu cliente se imaginar usando o livro.**

**Faça perguntas abertas quando quiser provocar conversa.**

**Faça perguntas fechadas quando quiser respostas curtas.**

**Peça a opinião do seu cliente.**



**Não quebre objeções, ajude o cliente a tomar a melhor decisão.**

**Interaja.**

**Se relacione com os clientes. #Engajamento #Interatividade.**

**Saiba todas as formas de pagamento.**

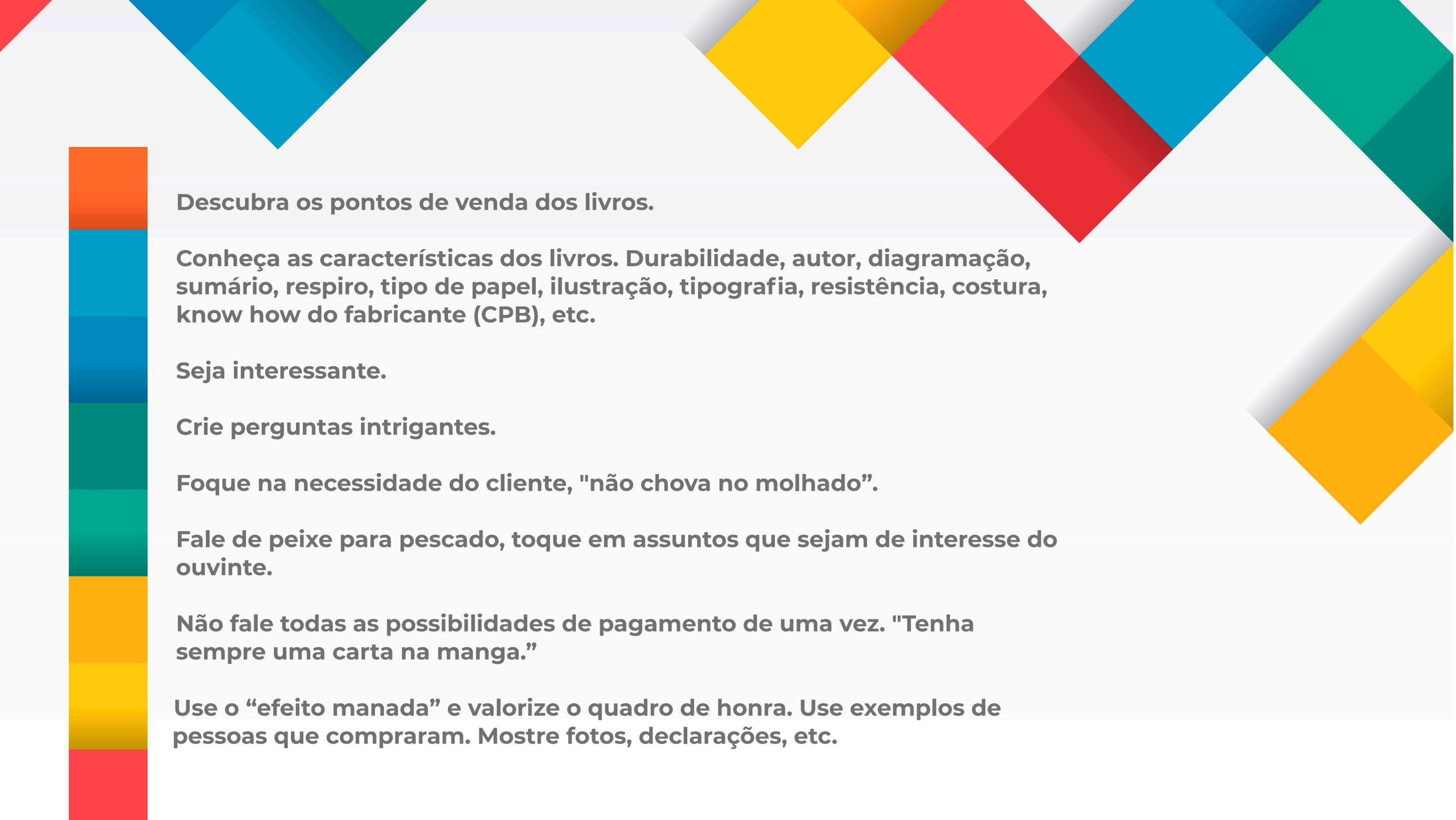
**Tenha um calendário de entregas.**

**Valorize a exclusividade de nossos livros.**

**Fale do preço usando exemplos de como outras pessoas compraram.**

**Se adapte ao seu cliente (ouvinte), cultura, classe social, religião, etc.**

**Não tenha medo de dar “oferta” para os líderes e amigos.  
#Repetição.**

The image features a white background with decorative elements. In the top-left and top-right corners, there are clusters of overlapping, semi-transparent diamond shapes in various colors including blue, green, yellow, red, and orange. On the left side, there is a vertical bar composed of several colored rectangular segments: orange at the top, followed by blue, teal, green, yellow, and red at the bottom.

**Descubra os pontos de venda dos livros.**

**Conheça as características dos livros. Durabilidade, autor, diagramação, sumário, respiro, tipo de papel, ilustração, tipografia, resistência, costura, know how do fabricante (CPB), etc.**

**Seja interessante.**

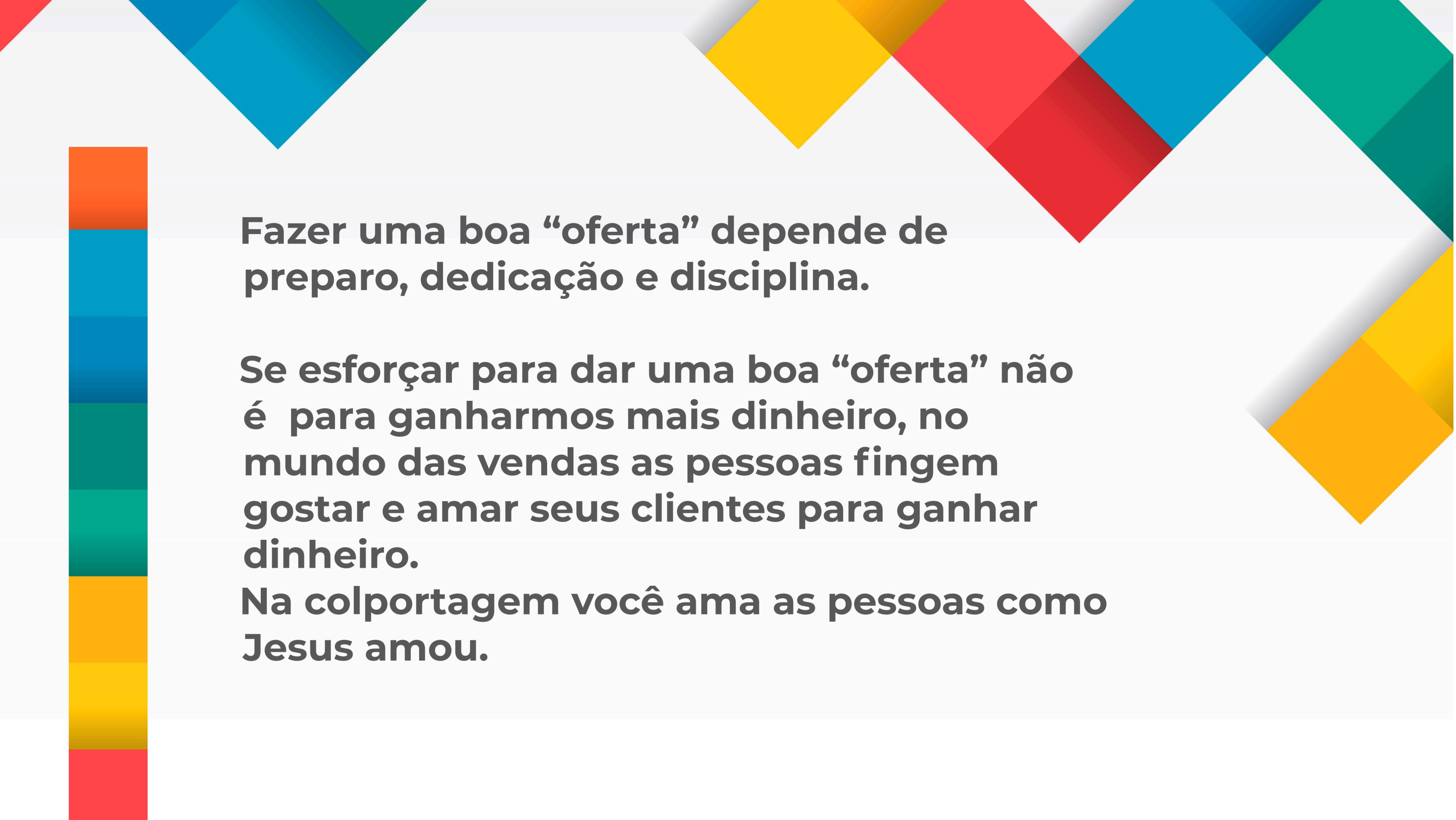
**Crie perguntas intrigantes.**

**Foque na necessidade do cliente, "não chova no molhado".**

**Fale de peixe para pescado, toque em assuntos que sejam de interesse do ouvinte.**

**Não fale todas as possibilidades de pagamento de uma vez. "Tenha sempre uma carta na manga."**

**Use o "efeito manada" e valorize o quadro de honra. Use exemplos de pessoas que compraram. Mostre fotos, declarações, etc.**

The image features a white background with decorative elements. In the top corners, there are large, overlapping diamond shapes in shades of blue, yellow, red, and green. On the left side, there is a vertical bar composed of several colored segments: orange, blue, teal, green, yellow, and red. The text is centered on the page.

**Fazer uma boa “oferta” depende de preparo, dedicação e disciplina.**

**Se esforçar para dar uma boa “oferta” não é para ganharmos mais dinheiro, no mundo das vendas as pessoas fingem gostar e amar seus clientes para ganhar dinheiro.**

**Na colportagem você ama as pessoas como Jesus amou.**



 @ideciap

 @idec.iap

 <https://t.me/idecvip>