

# CRONOGRAMA DETALHADO

**INICIO OFICIAL: 08/09/2025**

**FINAL: 21/09/2025**

## **DIA 01 - MENTALIDADE E INTELIGÊNCIA EMOCIONAL**

- Vamos limpar as crenças, ativar coragem e criar foco de ação.
- Separar o que é sua responsabilidade e o que é do outro (sem culpa ou autoboicote).
- Lidar emocionalmente com rejeições e objeções sem se sabotar.
- Ativar o seu modo líder de vendas: segura, preparada, com clareza do valor que entrega.
- Reconhecer o seu valor para gerar confiança e autoridade ao comunicar.
- Aprender a gerenciar uma gestão de crise em vendas

## **DIA 02 - CONSTRUINDO SEU SISTEMA COMERCIAL**

- Definir o essencial da sua estrutura de venda: Caminho do lead, jornada do cliente.
- O que fazer com leads frios, mornos e quentes?
- Implementar uma rotina de follow-up sem parecer insistente
- Como acompanhar conversas, propostas, retornos
- Como não deixar oportunidades morrerem por falta de acompanhamento
- O que dizer, quando dizer e como retomar leads
- Modelos leves de abordagem
- Como usar esse sistema pra tomar decisões

## **DIA 03 - ESTRUTURANDO SEU PROCESSOS DE VENDAS**

- Dominando a sua persona, seu método

- Criando sua comunicação de vendas autoral
- Criando sua Promessa Irresistível
- Criar sua vitrine clara de serviços

#### **DIA 04 - ESTRUTURANDO SUA OFERTA**

- Estruturar uma Oferta Impossível de Recusar
- Anatomia de uma Estrutura de Venda de Alta Conversão: O que não pode faltar. Como organizar os elementos na hora de comunicar, Como adaptar pra diferentes nichos e formatos de serviço
- Criando seu script de alto fechamento de vendas
- Criando seu banco de negociações
- Checklist da Oferta Irresistível

#### **DIA 05 - PLANEJANDO SUA ROTINA DE VENDAS ATUAL**

- Identificar o que é foco real de venda na sua fase (pré-venda, venda ou pós-venda).
- Organizar seus horários, ações e comunicações com propósito de conversão.
- Sair do improviso e construir uma agenda comercial realista e estratégica.
- Usar o tempo que você tem mesmo que pouco, com inteligência e direção.

#### **DIA 06 - VENDENDO COM SEGURANÇA**

- Dominar o seu público, persona e promessa
- Postura comercial de uma nutricionista que vende com segurança
- Roteiros leves de venda ativa (sem parecer robô, sem parecer desesperada)
- Como conduzir uma conversa de venda (sem script engessado)
- Como identificar o momento certo de fazer a oferta
- Formatos de venda possíveis:

## **DIA 07 - CRIANDO SEUS FUNIS DE VENDAS**

- Criar Funis de Conversão Rápida (sem anúncio)
- Atrair Leads Qualificados
- Ativar sua Audiência de Forma Estratégica
- Checklist de Ativação de Audiência
- Criando o seu mapa de funis

## **DIA 08 - ATIVAÇÃO DE FUNIL**

- Ativar vendas com leads quentes
- Transformar sua base parada em oportunidade
- Aplicar o Funil Invisível da Nutri que Vende
- Pequenas ações diárias que geram venda sem parecer "venda"
- Como criar um ambiente de desejo e movimento mesmo sem estar vendendo ativamente

## **DIA 09: CONVERSÃO DE EFICIÊNCIA**

- Da conversa à conversão – como conduzir atendimentos e directs que fecham
- Como transformar mensagens soltas em conversas que viram vendas
- Como fechar com leveza e segurança
- Técnicas de comunicação que ativam decisão
- Uso de palavras que aumentam conversão
- Técnica autoral que gera mais de 90% de conversão no meu consultório
- Modelo de quebra de objeções validadas

## **DIA 10 - POSICIONAMENTO QUE VENDE**

- Como fazer o seu IG vender por você mesmo com poucos seguidores

- Criar conteúdo que vende com poucos seguidores
- Transformar seu IG numa vitrine de vendas estratégica
- Gerar autoridade mesmo sem muitos seguidores
- Criar conteúdo estratégico para atrair os clientes certos
- Templates prontos e autorais para usar no seu Instagram
- Banco de inspirações autorais que já são validados
- O que eu fiz para gerar leads mesmo sem estar presente

### **DIA 11 - ENGRENAGEM**

- Aplicar a estratégia de engrenagem de vendas
- Como conectar posicionamento + oferta + conteúdo + conversas + rotina
- Utilizar o empilhamento de funis
- Criar previsibilidade com leveza
- Resolver os pontos que travam o fluxo

### **DIA 12 - CRIANDO ROTINA DE VENDAS PARA O SEU NEGÓCIO**

- Como organizar sua rotina comercial semanal (sem surtar)
- Como parar de procrastinar a parte comercial e manter foco
- Rituais de início, meio e fim da semana que sustentam a constância
- Como analisar sua semana comercial e ajustar rápido

### **DIA 13 - MONTANDO SEU CALENDÁRIO DE VENDAS CONTÍNUA**

- Montar seu calendário de vendas contínuas
- Definir metas e foco por mês
- Evitar ciclos de exaustão

### **DIA 14: VISÃO DE NEGÓCIOS E CEO DA SUA EMPRESA PARA LIDERAR VENDAS**

- De nutricionista autônoma para empresária estratégica
- Como parar de trocar horas por dinheiro
- Como ter visão de longo prazo e metas estruturadas
- Criar ou expandir sua esteira de produtos/serviços
- Qual o próximo produto que você pode lançar agora com o que já tem?
- Equipe: o que terceirizar, quando contratar, o que delegar
- Ferramentas e processos: como simplificar sua operação
- Como sair do operacional e assumir a visão estratégica do negócio para faturar alto.