



HEVERSON  
DO VALLE



Heverson\_do\_Valle

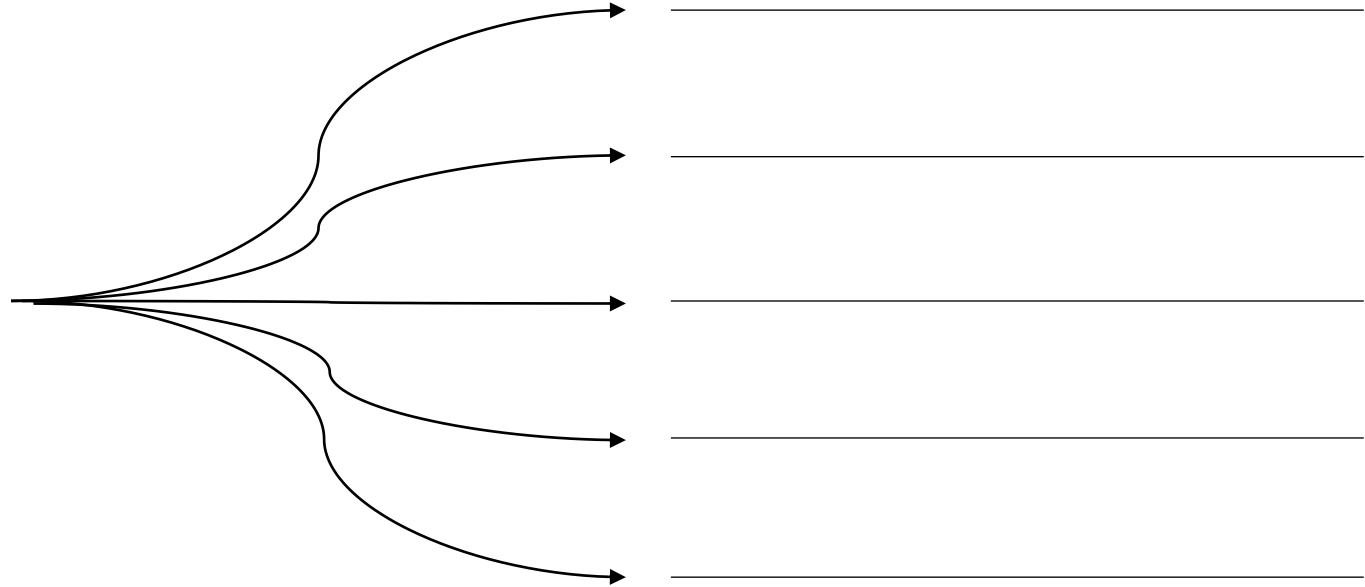


heversondovallepalestras

# FATORES RACIONAIS

os motivos racionais que levam o cliente a pensar em seu Cartório

“EU PRECISO”

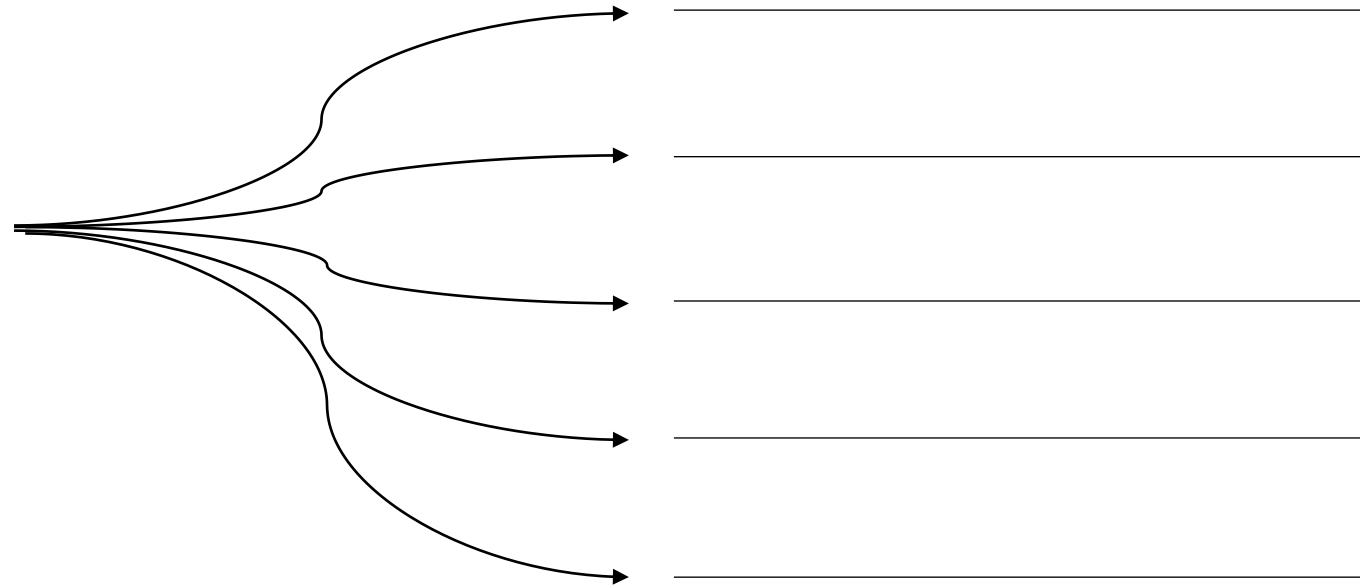


# FATORES ACESSÓRIOS / DESEJÁVEIS

são os detalhes, diferenciais que seus atendentes podem fazer de diferente pelos clientes / usuários.

“EU GOSTARIA DE..”  
“EU PREFIRO QUANDO..”  
“É MELHOR QUE ...”  
“SERIA BOM SE ...”

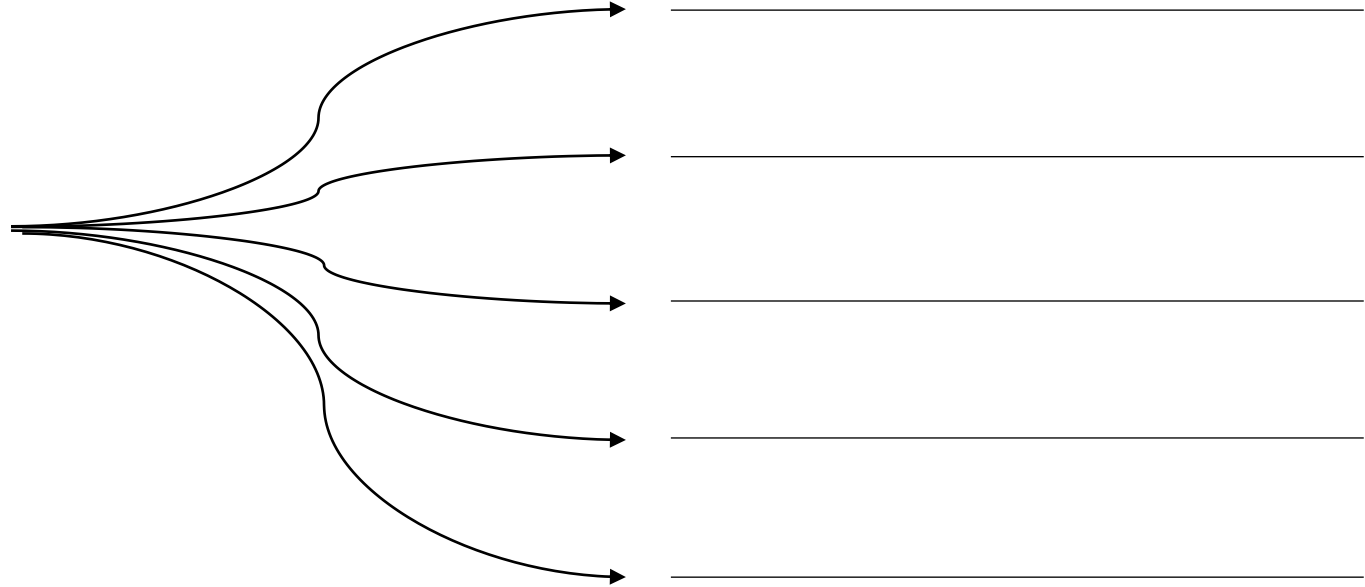
---



# FATORES EMOCIONAIS

De que maneira você pode tocar no emocional do seu cliente / usuário de forma positiva, quais sentimentos você e seus atendentes pode despertar negativamente.

“EU DESPERTO SENTIMENTOS  
**POSITIVOS** EM MEU CLIENTE  
QUANDO EU...”



HEVERSON  
DO VALLE

**Fatores Decisores de  
Satisfação**

# FATORES EMOCIONAIS

De que maneira você pode tocar no emocional do seu cliente / usuário de forma positiva, quais sentimentos você e seus atendentes pode despertar negativamente.

“EU DESPERTO SENTIMENTOS  
**NEGATIVOS** EM MEU CLIENTE  
QUANDO EU...”

---

A diagram consisting of a single point on the left from which five curved arrows branch out to the right, each pointing to one of five horizontal lines. This structure is intended for users to list factors that trigger negative emotions in clients.



HEVERSON  
DO VALLE

**Fatores Decisores de  
Satisfação**



HEVERSON  
DO VALLE

Esse conteúdo é de propriedade intelectual de Heverson do Valle é proibida sua distribuição, reprodução ou qualquer tipo de exploração comercial sem autorização prévia.