



HEVERSON  
DO VALLE



Heverson\_do\_Valle

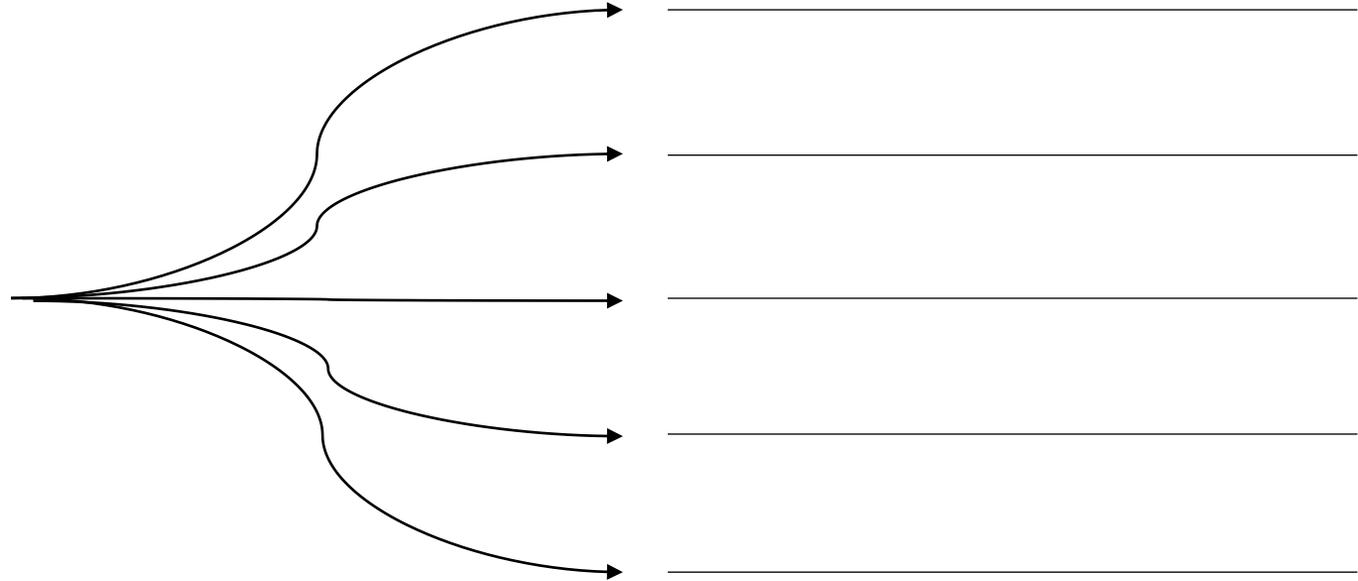


heversondovallepalestras

# FATORES RACIONAIS

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

“EU PRECISO”

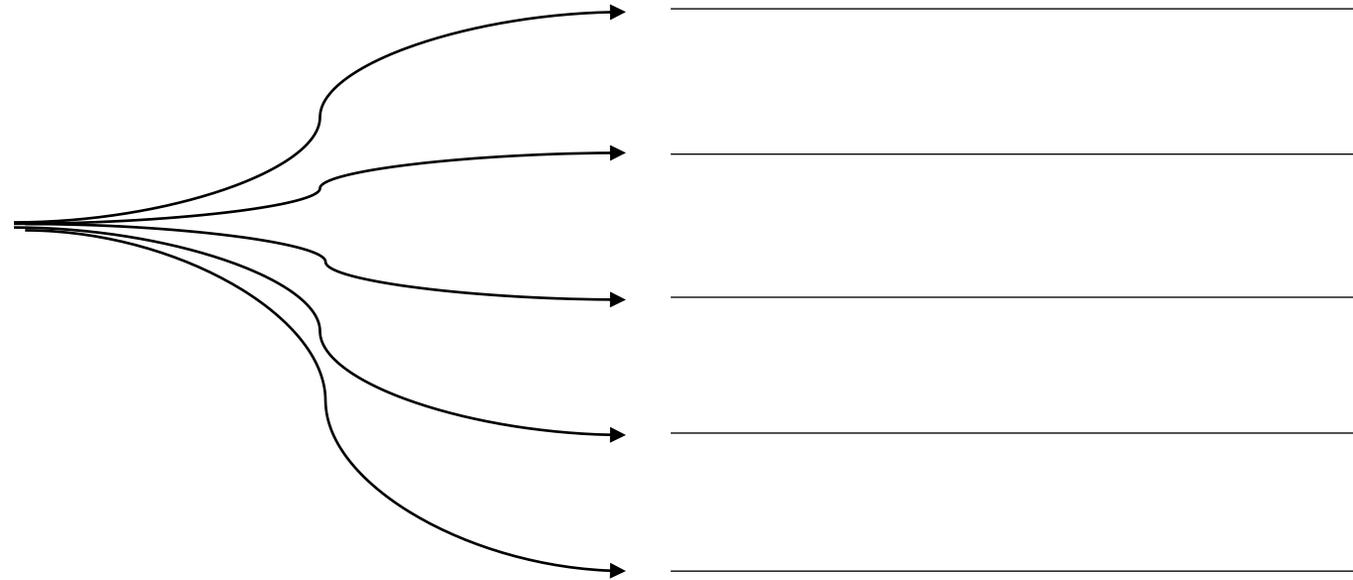


# FATORES ACESSÓRIOS / DESEJÁVEIS

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 ...”

---

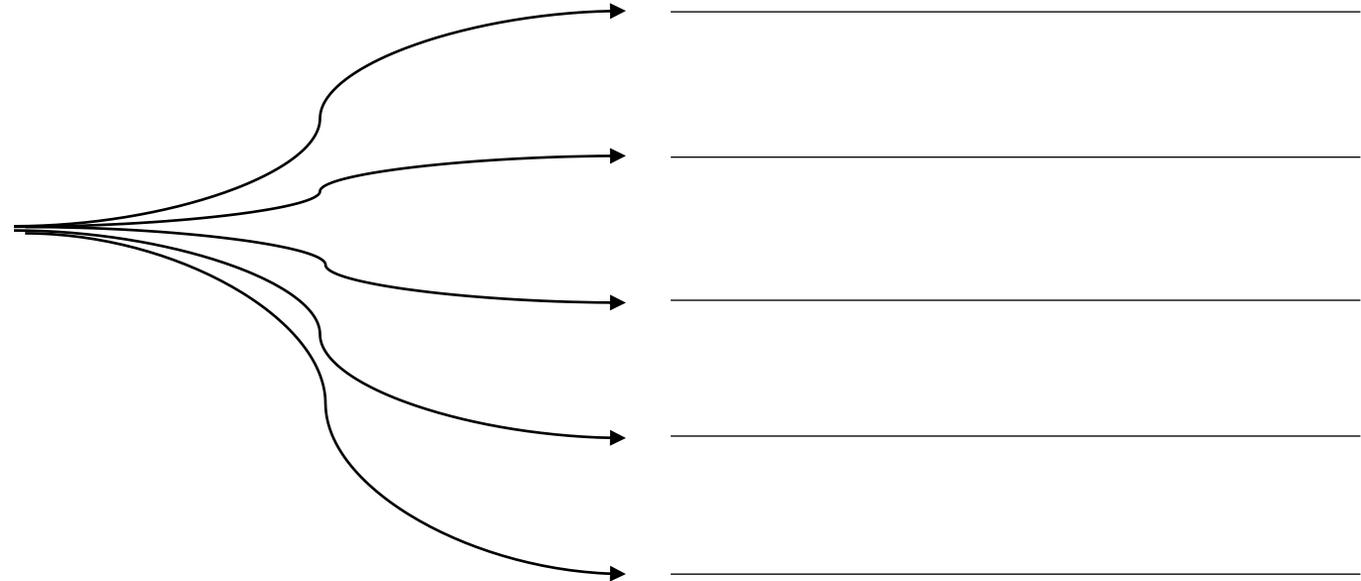


# FATORES EMOCIONAIS

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...”

---



# 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 a horizontal line. This structure is intended for users to list factors that trigger negative emotions in their clients.



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.