



VENDAS ALTO NÍVEL COM ANÁLISE TRANSACIONAL

Apostila do Aluno

Nome do Aluno: _____

Data: __/__/____ Turma: _____

INTRODUÇÃO: ANÁLISE TRANSACIONAL EM VENDAS

A Análise Transacional, criada por Eric Berne, mostra que nos comunicamos a partir de 3 Estados de Ego: Pai, Adulto e Criança. Em vendas, identificar o estado do cliente e responder no estado correto é o que gera Transação Complementar e fecha negócios.

Anotações:

MÓDULO 1: OS 3 ESTADOS DE EGO

Complete a tabela com suas palavras:

ESTADO	COMO O VENDEDOR AGE	COMO O CLIENTE AGE	EXEMPLO DE FRASE
PAI			
ADULTO			

CRIANÇA			
---------	--	--	--

MÓDULO 2: EXERCÍCIO PRÁTICO

Identifique o Estado de Ego predominante em cada situação:

Situação 1: Cliente diz: "Preciso ver a planilha de ROI e comparar com os últimos 3 meses antes de decidir."

Estado de Ego: _____

Situação 2: Cliente diz: "Nossa, eu sempre sonhei em ter isso! Imagina eu usando no dia a dia?"

Estado de Ego: _____

Situação 3: Cliente diz: "Não sei... tenho medo de dar errado. O que você faria no meu lugar?"

Estado de Ego: _____

MÓDULO 3: TRANSAÇÃO COMPLEMENTAR

Complete as transações que GERAM VENDA:

1. Adulto → _____ = Venda consultiva/técnica
2. Criança → _____ = Venda de impacto/desejo
3. Pai Nutritivo → _____ = Venda de segurança/confiança

Desafio: Qual transação você mais usa hoje? _____

MÓDULO 4: ESTUDO DE CASO

Cenário: Você vende software de gestão. O cliente é dono de uma loja e fala: "Já tomei prejuízo com sistema antes. Tô com receio, mas minha equipe tá me cobrando resultado. Me mostra por que esse é diferente?"

1. Qual Estado de Ego o cliente está? _____
2. Qual Estado de Ego você usaria para abrir a conversa? _____
3. Qual frase você usaria na Demonstração para ativar a Criança dele?

4. Como você faria o Fechamento?

MÓDULO 5: VENDEDOR-SEMEADOR

"Aquilo que o homem semear, isso também ceifará" - Gálatas 6:7

Escreva como você vai aplicar cada etapa no seu dia a dia:

1. PREPARAR - Como você prepara o terreno antes do contato?

2. SEMEAR - Como você planta confiança no primeiro contato?

3. REGAR - Como você mantém o relacionamento no pós-venda?

4. PROTEGER - Como você blinda o cliente de objeções futuras?

5. COLHER - Como você pede indicação sem parecer forçado?

MÓDULO 6: MEU COMPROMISSO

Checklist da Semana:

☐ Vou observar o Estado de Ego dos meus próximos 5 clientes

☐ Vou praticar Transação Complementar em pelo menos 3 atendimentos

☐ Vou ativar a Criança do cliente 1x por dia na demonstração

☐ Vou aplicar 1 etapa do Vendedor-Semeador com cliente antigo

Minha meta pra próxima semana:

Qual Estado de Ego preciso desenvolver mais em mim?

REFLEXÃO PESSOAL

"Não nos cansemos de fazer o bem, porque no tempo certo colheremos, se não desanimarmos." Baseado em Gálatas 6:7

O que esse princípio muda na sua forma de vender a partir de hoje?

ANOTAÇÕES LIVRES

Por Ângelo Medrado

Pr. Batista, Bacharel em Teologia, Doutorado em Novo testamento

Pedagogo Holístico docente Restaurador, Reverendo pela International Ministry of Restoration - USA -

Autor dos Livros:

-A Maçonaria e o Cristianismo, brevemente em e-book

-O Cristão e a Maçonaria, esgotado

-A Religião do Anticristo, esgotado

Vendas Alto Nível com Análise Transacional, disponível em e-book

Comportamento Gerencial.

Fonte: Conteúdo baseado em Eric Berne +criação e aplicação em vendas por Ângelo D. Medrado -revisão gramatical, atualização e formatação gemini IA

