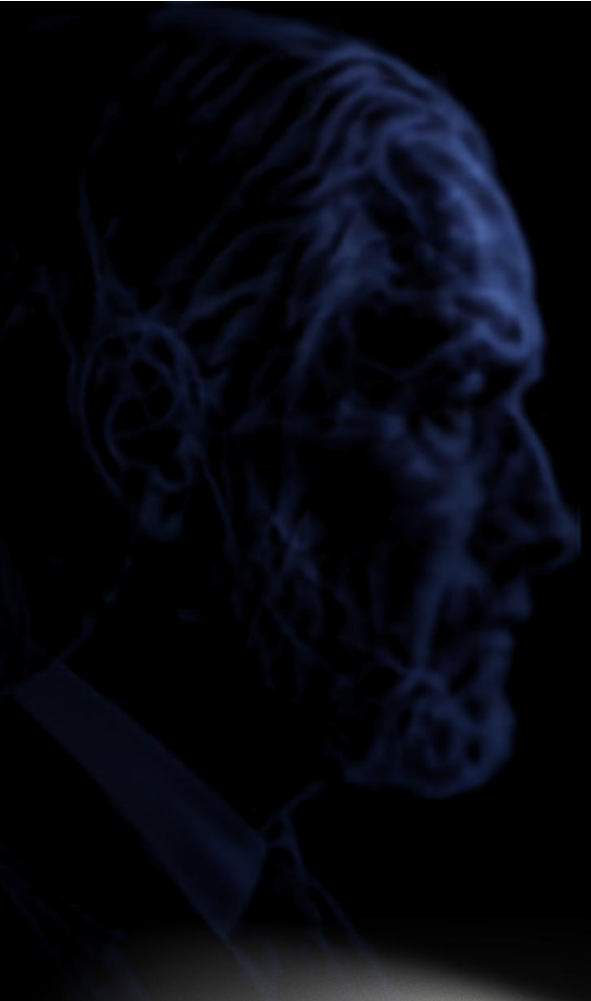
PALESTRAS VENDEDORAS

AUTORIDADE | OPORTUNIDADES | CLIENTES

TRANSFORME SEU CONHECIMENTO
EM **IMPACTO REAL**

MAPA PREMIUM
DESCUBRA. PLANEJE. EVOLUA.
POR EMERSON CRISPIM





PALESTRAS VENDEDORAS
MÉTODO P.A.L.C.O.

AUTORIDADE
OPORTUNIDADES
CLIENTES
RESULTADOS

BLOCO 1

A BASE DA SUA PALESTRA VENDEDORA

01



POSICIONAMENTO

Quem você é e pelo que deseja ser reconhecido.

02



PÚBLICO ESTRATÉGICO

Quem são as pessoas certas para a sua mensagem.

03



TEMA PRINCIPAL

Qual problema sua palestra vai abordar.

04



CONSTRUÇÃO DO PRODUTO

O que você poderá oferecer depois da palestra.

05



PRECIFICAÇÃO

Quanto vale a solução que você está oferecendo.

01

Posicionamento

> "Quem você é e pelo que deseja ser reconhecido?"

Posicionamento é a percepção que construímos na mente do público.

Quem sou?	Quem ajudo?	Pelo que quero ser reconhecido?

"Se você não define seu posicionamento, o mercado define por você."

Construa Sua Frase de Posicionamento

Fórmula para o seu Workbook:

EU AJUDO

[PÚBLICO]

QUE ENFRENTA

[PROBLEMA]

A ALCANÇAR

[TRANSFORMAÇÃO]

ATRAVÉS DE

[ABORDAGEM]



02

Público Estratégico

> "Quem são as pessoas certas para a sua mensagem?"

Uma palestra para todo mundo tende a não conversar profundamente com ninguém.

Pessoa Certa

Problema Certo

Mensagem Certa

= Conexão

Onde Estão as **Pessoas Certas?**













"Não basta saber para quem falar.
Você precisa saber **onde encontrar** essas pessoas."

03

Tema Principal

"Qual problema sua palestra vai abordar?"



Como escolher o tema certo?

O tema precisa nascer de um **problema real** do público e apontar para uma **possibilidade de transformação.**

Do Público ao Tema

Público

Mulheres após relacionamentos difíceis

Dor

Perda da identidade

Desejo

Reconstrução emocional

Palestra

"Depois de Nós: Como reconstruir sua identidade após o fim de um relacionamento."

"O tema certo faz a pessoa pensar: essa palestra é para mim."

PALESTRAS VENDEDORAS
— MÉTODO P.A.L.C.O. —

AUTORIDADE
OPORTUNIDADES
CLIENTES
RESULTADOS

BLOCO 2

A ESTRUTURA DA PALESTRA VENDEDORA

UMA PALESTRA QUE CONDUZ PARA O **PRÓXIMO PASSO.**

01 ABERTURA



Prender a atenção.

Pergunta, história, afirmação ou situação.

02 IDENTIFICAÇÃO



Fazer a pessoa pensar:

"Ele está falando comigo."

03 PROBLEMA



Explicar o problema de maneira que a audiência consiga — reconhecê-lo.

04 CONHECIMENTO



Entregar conteúdo realmente útil.

05 NOVA POSSIBILIDADE



Mostrar que existe um caminho.

06 TRANSIÇÃO



Conectar o conteúdo à necessidade de aprofundamento individual.

07 CTA



Apresentar o próximo passo.



BLOCO 2

PALESTRAS VENDEDORAS

A Palestra que Conduz para o Próximo Passo

Não basta informar. É preciso conduzir.

1. Atenção
2. Conexão
3. Conhecimento
4. Ação

" Toda boa palestra precisa saber para onde está levando a audiência."

A Estrutura da Palestra Vendedora

Uma palestra que conduz para o próximo passo.

PALESTRAS VENDEDORAS

01 Abertura
Prender a atenção.

02 Identificação
"Ele está falando comigo."

03 Problema
Reconhecer o que está acontecendo.

04 Conhecimento
Entregar valor real.

05 Nova Possibilidade
Mostrar que existe um caminho.

06 Transição
Conectar conteúdo e necessidade.

07 CTA
Apresentar o próximo passo.



Os primeiros minutos decidem muita coisa.

Abertura	Identificação
Pergunt a · História · Afirmação · Situação	"Isso tem a ver comigo."
Problema	
"Agora eu entendo melhor o que está acontecendo."	

Antes de ensinar, faça a audiência se enxergar na mensagem.



Não entregue apenas informação. Entregue clareza.



Problema

"Agora eu reconheço o que acontece."

Conhecimento

"Agora eu compreendo melhor."

Nova Possibilidade

"Talvez exista um caminho."

O conhecimento precisa ajudar a audiência a enxergar um caminho.



A palestra não termina no último slide.

1

Conteúdo

Valor entregue

2

Transição

"Como isso aparece na minha vida?"

3

CTA

O próximo passo: simples e claro.

A palestra entrega valor. O CTA abre a próxima conversa.

Quer entender como isso aparece na sua vida?

Solicite sua Sessão de Mapeamento da Demanda

1

Aponte a câmera

Escaneie o QR Code com seu celular.

2

Responda o formulário

Em poucos minutos, compartilhe algumas informações.

3

Escolha seu horário

Veja as opções disponíveis e agende sua sessão.



QUERO SOLICITAR MINHA SESSÃO →

É aqui que a palestra **entra no funil.**

A PESSOA SAI DA AUDIÊNCIA
E ENTRA NO SEU FUNIL.



ENTREGÁVEL DO BLOCO 2

- Tema + Roteiro
- Slides + CTA
- QR Code

Palestra não é transmissão.

É uma jornada.

Uma boa palestra conduz a audiência
para o próximo passo.



PALESTRAS
VENDEDORAS

O Método P.A.L.C.O.

Bloco 1 → Estratégia definida. Bloco 2 → Palestra estruturada.

Posicionamento

Quem você é e para quem fala.

Audiência

Público estratégico definido.

Lógica

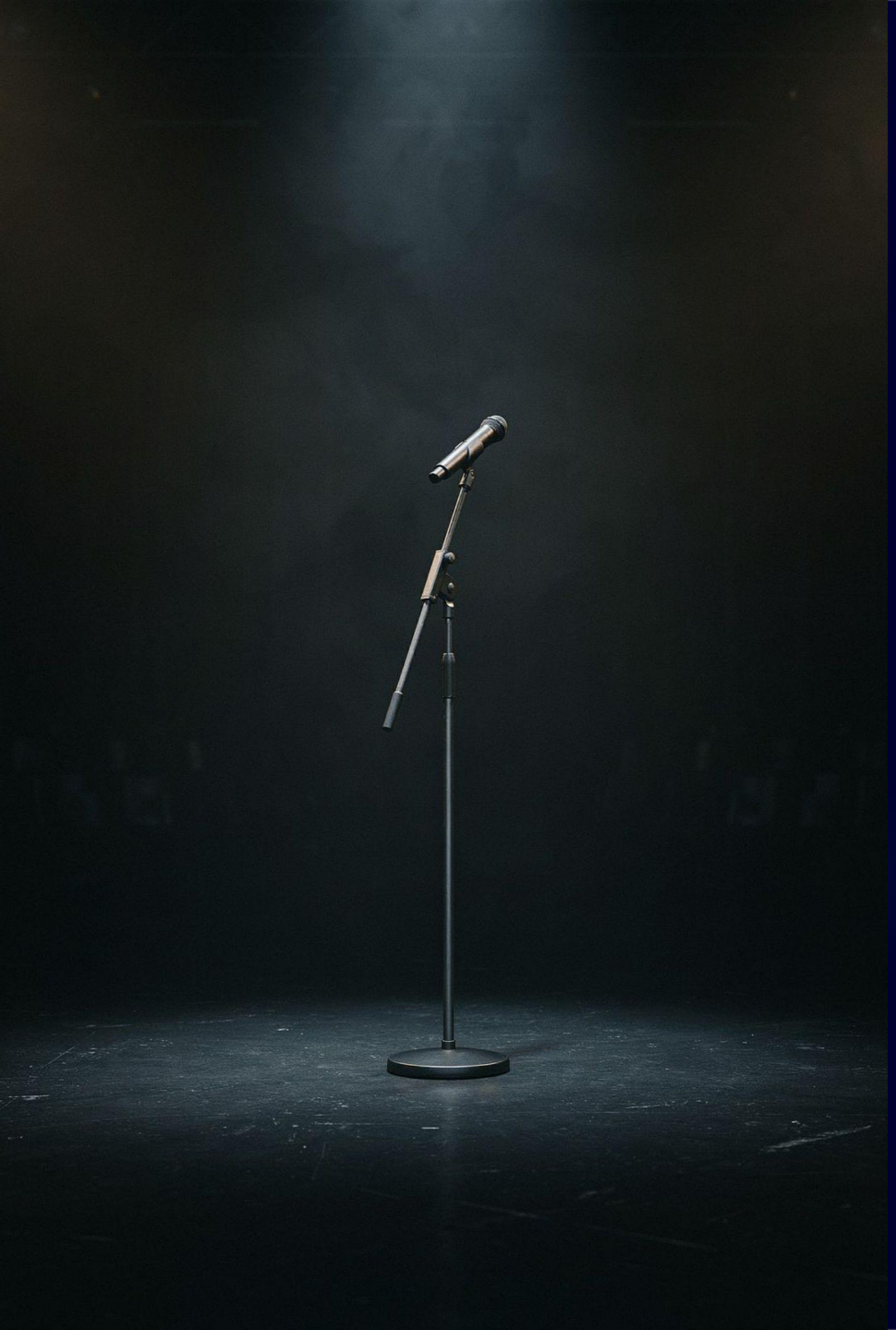
Estrutura dos 7 movimentos.

Condução

Transição natural para o CTA.

Oferta

Produto, preço e próximo passo.



Ela começa ali.

Sua palestra não termina no último slide.

O palco é o início da conversa. O CTA é a porta de entrada.

BLOCO 3 — O FUNIL DE AGENDAMENTO

Agora saímos do presencial/online e **entramos no digital.**



Da palestra à sessão: um caminho simples, estratégico e replicável.

Fluxo: Palestra → QR Code → Formulário → Agendamento → WhatsApp → Sessão

BLOCO 4 — A SESSÃO QUE VENDE

É aqui que o funil monetiza.



QUEIXA → INVESTIGAÇÃO → DEMANDA → OBJETIVO → CAMINHO → OFERTA

1	2	3	4	5	6	7
CONEXÃO	**QUEIXA**	**APROFUNDAMENTO**	**TENTATIVAS**	**OBJETIVO**	**DEVOLUTIVA**	**TRANSIÇÃO**
Entender o que está acontecendo.	O que fez a pessoa marcar a conversa?	Há quanto tempo? Como afeta a vida?	O que já tentou fazer?	O que precisa mudar?	Organizar a demanda com clareza.	Posso te mostrar como funciona meu acompanhamento?

OFERTA

Problema → caminho → estrutura → acompanhamento → investimento → decisão

FECHAMENTO

Sim • Preciso pensar • Não tenho dinheiro • Preciso conversar com alguém

ENTREGÁVEL DO BLOCO 4: Script da sessão + oferta + fechamento + follow-up

DESCOBERTA DO SEU

MAPA PREMIUM

DESCUBRA. PLANEJE. EVOLUA.

POR EMERSON CRISPIM



IDENTIFICA
o seu perfil predominante

REVELA
seus arquétipos e animal simbólico

ANALISA
suas 20 dimensões de personalidade

TRAZ
um plano de desenvolvimento personalizado

MOSTRA
o seu potencial de posicionamento, produto e carreira

Clareza para um novo Nível

IMPLEMENTAÇÃO

FUNIL DE PALESTRAS

DA AUDIÊNCIA AO CLIENTE

01 PALESTRA

Atrair o público com um tema relevante.



02 QR CODE

Direcionar para uma página estratégica.



03 PÁGINA / FORMULÁRIO

Capturar os dados do interessado.



04 WHATSAPP

Conectar e confirmar o agendamento.



05 SESSÃO ESTRATÉGICA

Entender a necessidade e apresentar a solução.



06 CLIENTE

Fechamento e início do acompanhamento.



IMPLEMENTAÇÃO

FUNIL DE E-BOOK

Atraia, eduque, conecte e venda com um e-book estratégico.



01 E-BOOK

A pessoa baixa o e-book gratuito.



02 FORMULÁRIO

Preenche um formulário simples com seus dados.



03 WHATSAPP

Conecta no WhatsApp de forma automática.



04 APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO

Apresenta a implementação e os próximos passos.



05 VENDA

Fechamento e início da implementação.



CONTEÚDO DE VALOR › LEADS QUALIFICADOS › CONEXÃO DIRETA › APRESENTAÇÃO DA IMPLEMENTAÇÃO › CLIENTES E RESULTADOS

IMPLEMENTAÇÃO

FUNIL DE TREINAMENTOS

CONHECIMENTO QUE GERA OPORTUNIDADES REAIS.

Um mini treinamento estratégico para **atrair, educar** e **converter** pessoas em clientes.



01 MINI TREINAMENTO

A pessoa assiste ao conteúdo gratuito.



ASSISTIR AGORA

02 FORMULÁRIO

Preenche um formulário simples com seus dados.



03 WHATSAPP

Conecta no WhatsApp de forma automática.



04 APRESENTAÇÃO DA OFERTA

Apresenta a solução com mais detalhes.



05 VENDA

Fechamento e início da implementação.



CONTEÚDO DE VALOR → LEADS QUALIFICADOS → CONEXÃO DIRETA → APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO → CLIENTES E RESULTADOS

Transforme seu conhecimento em renda!

IMPLEMENTAÇÃO

21 DIAS

DO PLANEJAMENTO ÀS PRIMEIRAS VENDAS

Um plano objetivo, prático e completo para você ter seu funil estruturado, sua presença digital e seus primeiros resultados.



FUNIS ESTRATÉGICOS

- Funil de Palestras
- Funil de E-book
- Funil de Treinamento

ESTRUTURA DIGITAL

- Registro de domínio
- Análise de posicionamento
- Ferramentas de IA

CONTEÚDO E CRIAÇÃO

- Criação da palestra
- Criação do e-book
- Criação do treinamento
- Treinamento de vendas

PRESENÇA DIGITAL

- Construção de site profissional
- Posicionamento em redes sociais
- Criação de conteúdo estratégico

VENDAS E ATENDIMENTO

- Script de venda
- Script da sessão
- Sistema de automações

MONETIZAÇÃO

- Plataformas de venda

ESTRATÉGIA PERSONALIZADA | ACOMPANHAMENTO DIÁRIO | SUPORTE ESPECIALIZADO | FOCO EM RESULTADOS REAIS

Vamos pra cima!