



# PALESTRAS VENDEDORAS

AUTORIDADE | OPORTUNIDADES | CLIENTES

TRANSFORME SEU CONHECIMENTO  
EM **IMPACTO REAL**



**MAPA  
PREMIUM**

DESCUBRA. PLANEJE. EVOLUA.

POR EMERSON CRISPIM

*Emerson Crispim*

WORKBOOK DE IMPLEMENTAÇÃO

# PALESTRAS VENDEDORAS

Método P.A.L.C.O.

DO CONHECIMENTO AO PALCO • DO PALCO À SESSÃO • DA  
SESSÃO AO CLIENTE

Material prático para construir o seu Funil Palestras Vendedoras durante a imersão.

Nome:

Área de atuação:

WhatsApp / Instagram:

## Construa enquanto aprende

*Não é apenas conteúdo. Cada bloco termina com uma parte do seu funil desenhada.*

A proposta é que você não termine a imersão apenas com anotações. Use os espaços deste material para tomar decisões, registrar sua estratégia e sair com uma primeira versão do seu Funil Palestras Vendedoras.

**CONHECIMENTO → POSICIONAMENTO → PRODUTO → PALESTRA → CTA  
→ FORMULÁRIO → AGENDAMENTO → SESSÃO → OFERTA → CLIENTE**

### Os 5 blocos da imersão

- ☐ 1. Posicionamento, público, produto e precificação
- ☐ 2. Construção da palestra, roteiro, slides e CTA
- ☐ 3. Formulário, agendamento e WhatsApp
- ☐ 4. Sessão inicial, venda e follow-up
- ☐ 5. Plano de implementação e próximos passos

## BLOCO 1

# POSICIONAMENTO, PÚBLICO E PRODUTO

*Antes de criar a palestra, defina quem você quer atrair e o que poderá oferecer depois dela.*

## 1. Minha definição de posicionamento

**Eu sou / atuo como:**

---

---

**Minha principal área de conhecimento é:**

---

---

**Eu ajudo principalmente:**

---

---

**O problema que mais quero ser reconhecido por ajudar a trabalhar é:**

---

---

**A transformação ou avanço que desejo facilitar é:**

---

---

## Minha frase de posicionamento

Modelo: Eu ajudo [PÚBLICO] que enfrenta [PROBLEMA] a desenvolver/alcançar [TRANSFORMAÇÃO] por meio de [ABORDAGEM].

---

---

---

---

# PÚBLICO ESTRATÉGICO

*Quanto mais claro o público, mais específica e relevante se torna a palestra.*

**Quem é o meu público ideal?**

---

**Qual é a principal dor ou problema percebido por esse público?**

---

**O que esse público deseja mudar, conquistar ou desenvolver?**

---

**O que ele já tentou fazer para resolver?**

---

**O que normalmente o impede de avançar?**

---

**Onde posso encontrar esse público?**

- ☐ Empresas
- ☐ Escolas
- ☐ Igrejas
- ☐ Associações
- ☐ Eventos
- ☐ Comunidades
- ☐ Clínicas e espaços de saúde
- ☐ Lives e eventos online
- ☐ Outros: \_\_\_\_\_

## BLOCO 1

# TEMA PRINCIPAL DA PALESTRA

*Público + dor + desejo = tema com relevância.*

**Público escolhido:**

---

**Dor central:**

---

**Desejo / resultado esperado:**

---

**Título provisório da palestra:**

---

---

**Promessa da palestra:**

---

---

**O que quero que a audiência compreenda, sinta ou decida ao final?**

---

---

**ENTREGÁVEL: UM TEMA CLARO, ESPECÍFICO E CONECTADO AO SEU PÚBLICO.**

# CONSTRUÇÃO DO PRODUTO

*A palestra abre a conversa. Seu produto organiza a continuidade.*

**Nome do acompanhamento / programa / pacote:**

---

**Para quem é:**

---

---

**Qual problema ou demanda ele se propõe a trabalhar?**

---

---

**Quantidade de encontros:**

---

**Periodicidade:**

---

**O que está incluído:**

---

---

**O que não está incluído / limites do serviço:**

---

---

## BLOCO 1

# PRECIFICAÇÃO

*Preço precisa fazer sentido para o cliente e para a sustentabilidade do seu trabalho.*

**Valor atual da sessão individual: R\$**

---

**Número de encontros do pacote:**

---

**Valor total pretendido: R\$**

---

**Forma(s) de pagamento:**

---

**Como vou explicar o valor do acompanhamento sem reduzir a conversa apenas a preço?**

---

**ENTREGÁVEL DO BLOCO 1: POSICIONAMENTO + PÚBLICO + TEMA +  
PRODUTO + PREÇO**

# CONSTRUÇÃO DA PALESTRA

*Sua palestra precisa gerar valor e conduzir naturalmente para um próximo passo.*

## Os 7 movimentos

### 1. ABERTURA

Como vou prender a atenção nos primeiros minutos?

---

---

### 2. IDENTIFICAÇÃO

Que situações farão a audiência pensar: “isso acontece comigo”?

---

---

### 3. PROBLEMA

Como vou explicar o problema de forma clara?

---

---

### 4. CONHECIMENTO

Quais 3 pontos úteis vou ensinar?

---

---

### 5. NOVA POSSIBILIDADE

Que caminho quero mostrar?

---

---

### 6. TRANSIÇÃO

Como vou conectar o conteúdo ao próximo passo?

---

---

### 7. CTA

Qual ação quero que a pessoa realize?

---

---

# ROTEIRO E ESTRUTURA DOS SLIDES

*O slide apoia a mensagem. Ele não substitui o palestrante.*

## Mapa sugerido da apresentação

- ☐ Slide 1 — Título e promessa
- ☐ Slide 2 — Abertura / pergunta / história
- ☐ Slide 3 — Identificação com a dor
- ☐ Slide 4 — O problema
- ☐ Slides 5 a 7 — Conteúdo principal
- ☐ Slide 8 — Nova possibilidade / caminho
- ☐ Slide 9 — Convite para o próximo passo
- ☐ Slide 10 — CTA + QR Code

## Anotações sobre meu roteiro:

---

---

---

---

## Meu CTA

Exemplo: “Se você percebeu que esse tema toca uma questão importante da sua vida e quer compreender melhor o seu momento, escaneie o QR Code e solicite uma conversa inicial.”

## Escreva sua versão:

---

---

---

---

**ENTREGÁVEL DO BLOCO 2: ROTEIRO + SLIDES + CTA + QR CODE**

# FORMULÁRIO E AGENDAMENTO

*O QR Code precisa levar a pessoa para um caminho simples e claro.*

**PALESTRA → QR CODE → FORMULÁRIO → AGENDA → WHATSAPP  
→ SESSÃO**

## Perguntas do formulário

- ☐ Qual é sua principal dificuldade atualmente?
- ☐ Há quanto tempo isso acontece?
- ☐ Como essa situação tem afetado sua vida?
- ☐ O que você já tentou fazer para mudar?
- ☐ O que gostaria que estivesse diferente?
- ☐ Por que decidiu buscar ajuda neste momento?

## Outras perguntas importantes para o meu público:

---

---

---

## Dados essenciais

- ☐ Nome
- ☐ WhatsApp
- ☐ E-mail
- ☐ Consentimento para contato e tratamento dos dados informados

## ESTRUTURA DE AGENDAMENTO

*Reduza atrito entre o interesse e a sessão.*

**Nome que darei à sessão:**

---

**Duração:**

---

**Dias e horários disponíveis:**

---

**Ferramenta de agendamento:**

---

**Será online, presencial ou ambos?**

---

### Sequência de WhatsApp

**1. Confirmação do agendamento**

---

---

---

**2. Preparação para a sessão**

---

---

---

**3. Lembrete antes da sessão**

---

---

---

#### 4. Reagendamento / ausência

---

---

---

#### 5. Follow-up após a conversa

---

---

---

**ENTREGÁVEL DO BLOCO 3: FORMULÁRIO + AGENDA + SEQUÊNCIA  
DE WHATSAPP**

## A SESSÃO INICIAL

*Escutar primeiro. Compreender a demanda. Só depois apresentar um possível caminho.*

QUEIXA → CONTEXTO → IMPACTO → TENTATIVAS → OBJETIVO →  
DEVOLUTIVA → OFERTA

### 1. CONEXÃO

Como vou abrir a conversa e criar um ambiente seguro?

---

---

### 2. QUEIXA

O que fez a pessoa marcar essa conversa?

---

---

### 3. CONTEXTO

Há quanto tempo acontece? Em quais situações aparece?

---

---

### 4. IMPACTO

Como isso interfere na vida, relações ou rotina?

---

---

### 5. TENTATIVAS

O que a pessoa já tentou fazer?

---

---

### 6. OBJETIVO

O que ela gostaria que estivesse diferente?

---

---

## **7. DEVOLUTIVA**

**Como vou organizar o que foi relatado sem fazer promessas ou diagnósticos indevidos?**

---

---

## SCRIPT DE VENDAS

*A oferta deve ser consequência de uma conversa clara, não de pressão.*

### Transição para a oferta

Modelo: “Pelo que você me trouxe, existem pontos que podem ser trabalhados com mais profundidade. Posso explicar como funciona o meu acompanhamento e você avalia se faz sentido para você?”

**Minha versão:**

---

---

---

---

### Apresentação

**Nome do acompanhamento:**

---

---

**Estrutura / número de encontros:**

---

---

**Como vou explicar o caminho:**

---

---

**Investimento: R\$**

---

---

**Formas de pagamento:**

---

---

### Objções que preciso estar preparado para acolher

- ☐ “Preciso pensar.”
- ☐ “Agora não tenho dinheiro.”
- ☐ “Preciso conversar com alguém.”
- ☐ “Não sei se é para mim.”

☐ Outra: \_\_\_\_\_

**Como posso responder com clareza, respeito e sem pressão?**

---

---

---

**ENTREGÁVEL DO BLOCO 4: SCRIPT DA SESSÃO + OFERTA +  
FECHAMENTO + FOLLOW-UP**

# PALESTRAS VENDEDORAS

*Use esta página como o mapa final da sua estratégia.*

## MEU CONHECIMENTO / ESPECIALIDADE

---

---

## MEU PÚBLICO

---

---

## MINHA PALESTRA

---

---

## MEU CTA

---

---

## MEU FORMULÁRIO

---

---

## MINHA SESSÃO

---

---

## MEU PRODUTO / PACOTE

---

---

## MEU VALOR

---

---

## MINHA META DE NOVOS CLIENTES POR MÊS

---

---

**CONHECIMENTO → AUTORIDADE → CONEXÃO → OPORTUNIDADE  
→ CLIENTE**

## ANOTAÇÕES

## INSIGHTS DA IMERSÃO

*Registre ideias, frases, decisões e próximos passos.*

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.