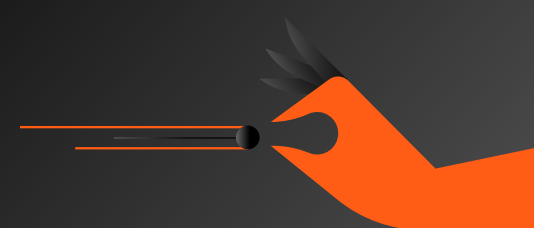
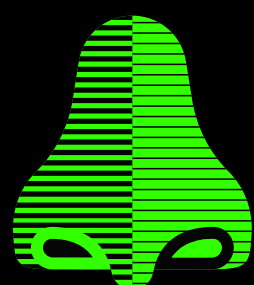
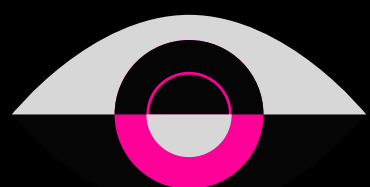




INOVASENSE

Um jeito diferente de atender.

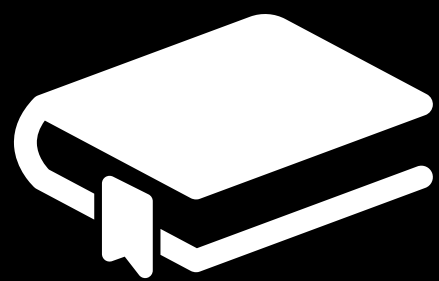




O que você faz o cliente VER?

Sua postura comunica antes da sua fala.

INDICAÇÃO



O Corpo Fala | Entenda como gestos, expressões e postura impactam a forma como você é percebido.

Observe: sua expressão transmite segurança ou dúvida?



O que você escolhe OUVIR?

Escutar é mais do que esperar sua vez de falar.

INDICAÇÃO



Comunicação Não Violenta |
Aprenda a ouvir com empatia e
identificar o que realmente está
por trás das falas do cliente.

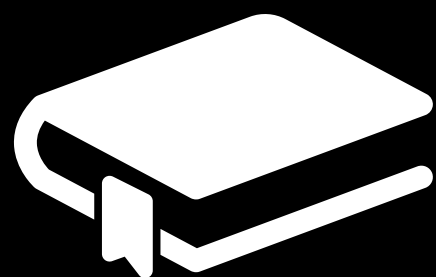
Hoje, **escute até o cliente
terminar** — sem interromper.



O que o cliente **ESCU**TA de você?

Sua fala pode abrir ou fechar uma venda.

INDICAÇÃO



Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas | Descubra como se comunicar de forma mais persuasiva, criando conexão genuína.

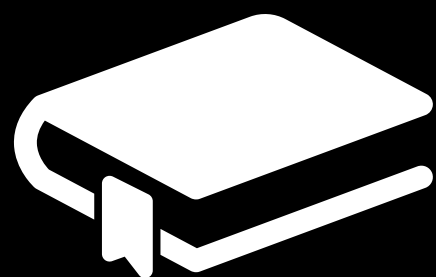
Ajuste seu tom: mais conexão, menos pressão.



O que fica na MEMÓRIA?

A venda termina, mas a lembrança continua.

INDICAÇÃO



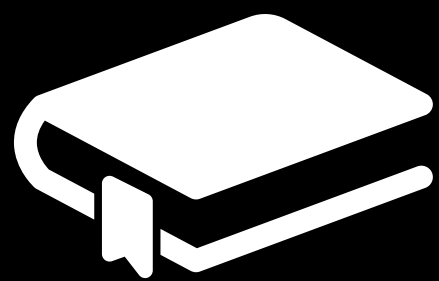
O Jeito Disney de Encantar os Clientes | Explore como criar experiências marcantes que fazem o cliente querer voltar.

Que marca você quer deixar
em cada atendimento?

O que guia a **DECISÃO**?

Quem não tem clareza, oferece qualquer coisa.

INDICAÇÃO



Comece pelo Porquê | Aprenda a conectar propósito, discurso e ação para gerar mais valor nas suas recomendações.

Clareza muda tudo: o que está guiando suas recomendações hoje?