



NÃO VENDA, **ENCANTE!**

Os segredos da metodologia Disney!





Por Clessius Tancredo

Clessius Tancredo, aos 50 anos, é um empreendedor com mais de 20 anos de experiência no mundo dos negócios. Especialista em vendas e atendimento, destacou-se por sua habilidade em encantar clientes e construir relacionamentos duradouros.

Criador do Treinamento de Encantamento do Cliente, inspirado na metodologia Disney, Clessius desenvolveu uma abordagem única para melhorar a experiência do consumidor. Sua sólida trajetória em Franchising, Marketing e Vendas consolidou seu nome como referência no setor.

Com mais de 2 mil profissionais treinados em todo o Brasil, ele compartilha conhecimento e inspira excelência, deixando um impacto significativo no mercado e no relacionamento com clientes.



Gustavo Pontes

"O treinamento foi de outro nível, captou demais a essência daquilo que queremos para os nossos clientes."



Daniela Penharvel

"O treinamento é um encantamento e ele fará nosso time melhorar muito o atendimento."



Caroline Carvalho

"Mudamos completamente nossos processos de atendimento, da chegada até a saída do cliente, fazendo muito sentido para nós."



Eduarda Albino

"Estou encantada com o treinamento. O nível de entrega é surreal e reflete imediatamente na percepção das clientes."

VEJA NOSSO ESCOPO:



Módulo 01 | MARKETING PESSOAL

Marketing Pessoal

Postura e Comportamento

Pesquisa de Satisfação

Análise de Perfil do Cliente



Módulo 02 | DISNEY E SUAS VENDAS

O mundo das vendas

Termos e vocabulário

Mitos sobre vendas

Funil de vendas



Módulo 03 | ATENDIMENTO

Experiências Disney

Encantando o Cliente

Técnicas de Abordagem

Criando diferenciais



Módulo 04 | PRÁTICO

Revisão Geral

Criando Técnicas

Experiências

Implantação

Por quê contratar o nosso treinamento?



PASSO 01

Aumento das vendas!

Estratégias que transformam resultados.



PASSO 02

Multiplicação do conhecimento dentro da organização!

Fortaleça sua equipe compartilhando saberes.



PASSO 03

Aumento da credibilidade da empresa!

Construir confiança é essencial para o sucesso.



PASSO 04

Melhoria no relacionamento do time!

Um time unido é a chave para o sucesso.



PASSO 05

Profissionalização do seu elenco!

Transforme talentos em verdadeiros profissionais.



PASSO 06

Fidelização de clientes!

Mais do que conquistar, é essencial manter.

Etapas do nosso Treinamento



Diretoria e Liderança

O objetivo desse treinamento é mostrar como a **Magia Disney** pode ser uma poderosa ferramenta para aumentar o valor percebido do seu negócio, conquistar a lealdade dos seus clientes e, finalmente, gerar mais receita.

Cultura Organizacional de Encantamento

A Magia da Inovação Contínua

Engajamento da Equipe



Todos da empresa

O objetivo desse treinamento é implantar a Cultura de Encantamento, através de muito conhecimento, exemplos práticos, atividades e integração da equipe para um propósito único.

O Poder da Experiência do Cliente

O poder da narrativa Disney

Encantando Clientes

Alguns depoimentos...



Gustavo Pontes

"O treinamento foi de outro nível, captou demais a essência daquilo que queremos para os nossos clientes."



Daniela Penharvel

"O treinamento é um encantamento e ele fará nosso time melhorar muito o atendimento."



Caroline Carvalho

"Mudamos completamente nossos processos de atendimento, da chegada até a saída do cliente, fazendo muito sentido para nós."



Eduarda Albino

"Estou encantada com o treinamento. O nível de entrega é surreal e reflete imediatamente na percepção das clientes."

**91% de seus clientes ativos
estão prontos para indicar
sua empresa!**

**Você tem 87% de chance de
fechar um negócio vindo
através de indicação!**

**A cada 10 clientes, 8 voltam
e trazem alguém!**

**Quem vai gosta,
quem gosta volta,
quem volta trás alguém!**

Proposta de Investimento:

-  Nessa proposta você receberá:
-  Treinamento para Liderança (Até 15 pessoas)
-  Treinamento para toda a Equipe (Até 50 pessoas)
-  Fotos e Vídeos profissionais de todo o evento
-  2 personagens Disney para entrega dos certificados

R\$ 14.990,00

Condições de pagamento a negociar.



Até 15 participantes
1 encontro com 3 horas de treinamento



Até 50 participantes
1 encontro com 6 horas de treinamento
ou 2 encontros com 3 horas cada