Desafio

2027 Blindado

O que aconteceu na *terceira noite*

O essencial da aula 3 para quem estava e quer relembrar, e para quem quer chegar à próxima noite com a missão em dia.



A terceira noite

Da lista de contatos à primeira conversa

Na primeira noite, você levantou áreas em que poderia atuar. Na segunda, viu como o palco pode ajudar você a se tornar a escolha do cliente e listou 30 pessoas com quem poderia falar.

Na terceira noite, eu mostrei como usar essa lista para descobrir o que as pessoas querem alcançar em 2027, o que está travando esse avanço e onde você pode contribuir.

Você já pode começar a ouvir o cliente.

Se ainda está escolhendo um tema ou montando a sua primeira palestra, essas conversas vão dar referências para criar algo que as pessoas precisem.

Na volta da missão, contei que a Neiva escreveu no chat que já tinha fechado um contrato durante a semana do desafio.

Tathi Deândhela

Capítulo 1

O que faz o conhecimento virar resultado

Quando você começa numa área, estudar mostra por onde ir. Depois, chega a hora de praticar o que aprendeu e se aproximar das pessoas que podem abrir novas portas.

01 **Conhecimento**

Busque um livro, um curso ou uma referência que ajude a entender o caminho.

02 **Habilidade**

Repita o que aprendeu até conseguir aplicar numa situação real. Isso vale para falar em público e para vender.

03 **Rede de contatos**

Cultive relações que gerem indicações, parcerias e acesso a pessoas com quem você pode fazer negócios.

O palco coloca isso em movimento.

Quando mais pessoas conhecem o seu trabalho, você ganha visibilidade, autoridade e oportunidades de vender também o que já oferece fora do palco.

Capítulo 2

O mesmo objetivo pode ter mais de um caminho

Contei o caso de um empreendedor que ficou sem o investidor na hora de lançar a empresa. Ele manteve o objetivo e mudou o caminho. Na venda de palestras, dá para aplicar o mesmo raciocínio.

Se o seu primeiro mercado não respondeu, teste outro que tenha um problema parecido. Usei o exemplo de quem começa pelos bancos e pode levar a solução para uma corretora de seguros.

Procure outras portas na empresa.

Se a conversa não avançou pelo RH, mapeie quem tem interesse direto no resultado da palestra. Pode ser o líder da equipe, um diretor, o CEO ou o dono, conforme a empresa.

Também vale rever o jeito de abordar. Mensagem genérica, pedido de indicação logo de cara e proposta fora de contexto dão poucos motivos para alguém responder. Descubra o que importa para aquela pessoa antes de pedir espaço na agenda.

Usei o pit stop da Fórmula 1 para lembrar o que dá para fazer em pouco tempo quando a equipe está preparada. A agenda de eventos do próximo ano já começa a ser negociada. Escrever o roteiro e agendar a primeira conversa são passos que você pode dar agora.

Capítulo 3

O que eu precisei treinar quando a crise apertou

Na minha família, ter carro significava liberdade. Quando minha empresa entrou em crise, precisei vender o meu carro e o da minha mãe para quitar dívidas. Voltar a depender de nibus me fez sentir o tamanho daquele recomeço.

Foi quando percebi que eu precisava de mais ousadia e habilidade de vendas. Estudei, pratiquei e aprendi a continuar depois das primeiras recusas. Cada conversa me dava mais repertório para a próxima.

A confiança cresce com a repetição.

Eu usei a cozinha como exemplo. Se eu quase nunca pratico, faz sentido que o primeiro arroz saia ruim. Em vendas, também é a prática que muda o resultado.

No fim da noite, mostrei o vídeo em que dei um carro de presente para a minha mãe. embrei por quem eu faço o que faço e pedi que você pensasse em quem te dá força para começar agora.

Capítulo 4

Descubra o que a pessoa quer mudar

Fiz dois blocos de perguntas sobre o mesmo problema. No primeiro, olhamos para a dificuldade. No segundo, mudamos o foco para o objetivo e o que pode ajudar a chegar lá.

Entenda o ponto de partida.

Qual é o problema? Há quanto tempo ele existe? O que impediu você de resolvê-lo? Qual foi a pior experiência que você teve com ele?

Descreva o resultado desejado.

O que você quer alcançar? Como vai se sentir quando conseguir? O que já realizou de parecido? Que recursos tem hoje? Qual é o seu próximo passo?

Na aula, chamei esses dois pontos de deserto e oásis. Quando você entende de onde a pessoa parte e aonde ela quer chegar, pode desenhar uma palestra, treinamento ou outra solução que ajude a fazer essa travessia.

Capítulo 5

Quanto cobrar por uma palestra?

Na segunda noite, eu tinha ficado de mostrar as referências de cachê. Na terceira, apresentei valores para ilustrar como o preço pode evoluir à medida que você se prepara, ganha experiência e entrega com mais consistência.

R$ 5 mil

Referência que usei para um palestrante que já passou pela nossa formação e está preparado para começar a cobrar pelo trabalho.

R$ 15 mil

Outro valor de referência citado na aula. Também falei de cachês de R$ 30 mil e R$ 50 mil e contei que cobro R$ 70 mil.

Esses valores foram apresentados por mim no encontro. Use-os para entender a amplitude dos exemplos e avalie o seu preço à luz da entrega, da sua experiência e do contexto de quem contrata.

Black Memorável · O pitch

Do primeiro palco ao próximo contrato

A proposta que apresentei na terceira noite é ajudar você a desenvolver as duas habilidades que fazem uma carreira de palestrante avançar. Uma é construir e entregar uma palestra que prende a atenção. A outra é mostrar ao contratante o que a sua palestra pode resolver e conduzir a conversa até o contrato.

Imersão Contrato Fechado

São três dias de prática comigo, com exercícios e simulações de venda. Você vai treinar como encontrar contratantes, conduzir a primeira conversa, apresentar o cachê com segurança, negociar sem ceder no preço e fechar o contrato. Na aula, anunciei a edição presencial em Alphaville (SP) e a disponibilização da gravação.

Acesso vitalício aos treinamentos online

Você tem acesso aos treinamentos que já criei, às atualizações e aos novos cursos online que eu lançar. O acesso aos cursos disponíveis começa após a inscrição.

No pitch, usei R$ 30 mil como referência para uma imersão presencial de três dias. Apresentei também a soma de R$ 102.382 para os itens avulsos e uma estimativa de R$ 204.764 ao considerar o acesso vitalício e os futuros cursos. Na Black Memorável, reuni a imersão, os treinamentos e as ferramentas em uma única inscrição.

Black Memorável · Entregáveis

Treinamentos e ferramentas

01 **Inspiratori Online**

Oratória para ganhar segurança, prender a atenção e se expressar com intenção em apresentações e palestras.

02 **Do Zero aos Palcos**

Escolha um tema com potencial comercial, identifique quem pode contratar e estruture a sua primeira palestra.

03 **Formação Vivendo de Palestras**

Siga um plano de implementação para montar ou refinar sua palestra e estruturar a venda desse trabalho.

04 **Jornada do Palestrante Influente**

Fortaleça seu posicionamento e produza conteúdo para ampliar sua presença no Instagram, YouTube e LinkedIn.

05 **Gravação da Imersão Palcos Milionários**

Veja como estruturo uma palestra para envolver a plateia e aplique o processo à sua apresentação.

06 **Precifica Pro**

Use a ferramenta para apoiar o cálculo do cachê da palestra e dos preços de treinamentos e consultorias.

07 **Modelos de proposta e contrato**

Adapte os documentos ao seu trabalho e use-os para apresentar a oferta e formalizar o acordo.

Black Memorável · Condições

Presentes e garantias apresentados na aula

Para os 100 primeiros inscritos

Vaga presencial na Imersão Contrato Fechado e uma experiência exclusiva para acompanhar os bastidores da Imersão Palestrante Lucrativo, um evento presencial desenhado para vender. A experiência mostra a estratégia comercial e como o evento é monetizado.

Para os 200 primeiros inscritos

Cortesia para o Memorável Experience, encontro da comunidade com palestras e oportunidades de networking. Os presentes foram vinculados à ordem de inscrição.

Duas garantias

Sete dias de garantia incondicional. Também apresentei a garantia da primeira palestra contratada, com reembolso após um ano para quem cumprir as condições e comprovar a aplicação do plano de implementação sem fechar a primeira palestra.

Condição final da campanha

12× de R$ 699 para quem ainda não é aluno e 12× de R$ 599 para alunos.

Trilha Black Memorável

Ainda não tenho uma palestra

01

Inspiratori

Domine a arte de prender a atenção e se expressar com intenção.

02

Do Zero aos Palcos

Monte sua primeira palestra pelo caminho mais simples e rápido.

03

Imersão Contrato Fechado

Aprenda a fechar contratos pagos enquanto aperfeiçoa sua palestra.

04

Modelos e Precifica Pro

Prepare o portfólio, defina seu cachê e use os modelos de proposta e contrato.

05

Vivendo de Palestras

Refine sua palestra e estruture um negócio lucrativo.

06

Palcos Milionários

Veja exatamente como eu monto uma palestra e aplique à sua.

Trilha Black Memorável

Tenho uma palestra, mas ainda não palestrei

01

Inspiratori

Ganhe segurança para apresentar, prender a atenção e improvisar.

02

Vivendo de Palestras

Ajuste o roteiro, ensaie a apresentação e grave um trecho.

03

Imersão Contrato Fechado

Aprenda a buscar e fechar sua primeira palestra paga.

04

Modelos e Precifica Pro

Use o vídeo no portfólio. Defina seu cachê e prepare a proposta e o contrato.

05

Palcos Milionários

Acompanhe como eu monto uma palestra e use o processo para evoluir a sua.

Trilha Black Memorável

Já palestro de graça ou cobro barato

01

Imersão Contrato Fechado

Pratique a conversa sobre preço e como transformar convites em contratos pagos.

02

Precifica Pro e modelos

Defina o cachê. Reúna suas provas no portfólio e prepare a proposta e o contrato.

03

Vivendo de Palestras

Mostre o que diferencia sua palestra e fortaleça sua autoridade.

04

Inspiratori

Aprimore a presença de palco e a conexão com a plateia.

05

Palcos Milionários

Veja como eu monto uma palestra e refine a sua.

Trilha Black Memorável

Já cobro e quero aumentar meu cachê

01

Vivendo de Palestras

Fortaleça seu posicionamento e reúna provas que sustentam um cachê maior.

02

Imersão Contrato Fechado

Aprenda a chegar a novos contratantes, apresentar o novo valor e negociar.

03

Precifica Pro e modelos

Atualize cachê, portfólio, proposta e contrato para o novo posicionamento.

04

Palcos Milionários

Veja como eu monto uma palestra e eleve o nível da sua entrega.

05

Inspiratori

Refine a comunicação para os palcos que você quer ocupar.

Black Memorável

Fale com o meu time

Toque no botão abaixo para falar com o meu time e tirar qualquer dúvida que você tenha antes de garantir seu combo da Black Memorável.

Falar com o meu time

A missão da noite 3 · 1 de 2

Prepare a conversa com a sua lista

Reserve dez minutos para montar o roteiro que vai usar com os contatos da Aula 2. Comece por quem você já conhece. Durante a missão, a tarefa era escrever o que você diria e compartilhar o roteiro no chat.

Uma abertura possível

Oi, nome , tudo bem? Estou conversando com algumas pessoas para entender melhor seus objetivos para 2027 e ver como posso contribuir. Você tem alguns minutos para me contar o que está planejando?

01 **Qual é o seu objetivo para 2027?**

Onde você quer chegar? O que quer realizar?

02 **Quais desafios você tem hoje?**

O que pode impedir esse avanço? O que falta para chegar lá?

03 **Quem ou o que pode ajudar você a chegar mais rápido?**

Escute a resposta. s vezes, você já pode ajudar com uma indicação ou conectando duas pessoas.

A primeira conversa é uma pesquisa. Use o que ouviu para avaliar se a sua solução faz sentido ou para criar uma que faça.

A missão da noite 3 · 2 de 2

Coloque as primeiras conversas na agenda

Volte à lista de 30 contatos e reserve horários para ligar. Use esta página para planejar os primeiros contatos e anotar o que você descobrir.

Conversa 01

Nome, dia e hora _____

Objetivo para 2027 _____

Desafio e possível ajuda _____

Conversa 02

Nome, dia e hora _____

Objetivo para 2027 _____

Desafio e possível ajuda _____

Conversa 03

Nome, dia e hora _____

Objetivo para 2027 _____

Desafio e possível ajuda _____

Quarta aula · Hoje, às 20h

Como avançar na conversa com 10 contratantes ainda esta semana

Na terceira noite, você preparou as perguntas para descobrir o que as pessoas da sua lista querem alcançar em 2027 e o que está travando esse avanço. Agora vem a parte que costuma dar frio na barriga. O que você diz depois de ouvir as respostas?

Da primeira pergunta ao próximo passo

Hoje eu vou mostrar como pegar o que você ouviu, identificar onde pode ajudar e usar isso para abrir ou avançar conversas com 10 possíveis contratantes ainda esta semana.

Vou mostrar como oferecer ajuda que faça sentido para a pessoa e dê a ela um motivo para continuar a conversa. É aí que entra a reciprocidade, o princípio que comecei a explicar na terceira noite.

Separe a sua lista e venha às 20h

Traga os nomes e o roteiro da missão. Se você já falou com alguém, traga também o que ouviu. Vamos usar esse material para decidir como dar o próximo passo.