



FACULDADE
TERCEIRA VISÃO

Credenciada pela
Portaria/MEC nº. 191,
D.O.U de 23/03/2022.

CNPJ 17.016.253/0001-56



CERTIFICADO

Certificamos que

ERIKA OSSAIMA LOBIANCO

portador do CPF 304.769.698-59, participou do

Treinamento Terapeuta Online 4.0

com carga horária de 160h/aula.

Garibaldi/RS, 23/01/2024.


Laura Kern Marchioni da Silva
Secretária Acadêmica

Aluno


Karine G. Pasinato
Diretora Geral

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:



BOAS-VINDAS E INFORMAÇÕES GERAIS

- MANUAL DO ALUNO; • Sobre o Treinamento Terapeuta Online; • Suporte - Serviço de Atendimento ao Estudante;
- Termos de Uso e Contrato de Prestação de Serviços Educacionais; • Política de Privacidade GDPR; • Aviso Legal

Unidade 1: Crenças Limitantes

- Aulão de Neurociência sobre Escassez e Lealdade; • A diferença entre: riqueza, prosperidade e abundância;
- Os 7 pilares da mentalidade empreendedora que faz gerar faturamentos acima dos 15 mil reais por mês.

Unidade 2: Atendimento online impecável (Aprenda o passo a passo dos atendimentos que vendem)

- Os 4 pilares do sucesso; • 1º • Pilar das Crenças; • 2º • Pilar dos 12 passos do Atendimento Online Perfeito; • 3º Pilar do Marketing Humanizado Para Terapeutas;
- 4º Pilar Estratégia e Venda dos Serviços de Terapias

Unidade 3: Marketing Humanizado para terapeutas

- O Cliente Ideal; • Como encontrar o cliente ideal para suas terapias; • Identidade Visual do Zero com Canva; • Cores, fontes e elementos; • Como ter ideias se você não é criativo;
- 35 Templates Prontos Para Começar; • Como ter um perfil magnético no Instagram; • Foto perfil, Bio, Destaques, Feed, Reels e Stories; • Tráfego Simples e Eficaz;
- Você mesmo pode fazer os anúncios pagos do seu negócio, utilizando a ferramenta TURBINAR no Instagram; • Como utilizar o WhatsApp para lotar a sua agenda.

Unidade 4: Roteiros que vendem e encantam

- 11 perguntas antes de começar a vender; • Tabela da comunicação não verbal; • 18 perguntas introdutórias para começar as vendas; • Os 10 erros dos vendedores ruins;
- 8 Perguntas e frases complementares do processo de vendas; • As principais mentiras e verdades que os clientes contam; • Como fidelizar o cliente;
- Como evitar que o cliente desmarque; • O que falar quando o cliente disser que não(objeções).

Unidade 5: 12 passos do atendimento online de sucesso

- Passo 1: Agendamento, Precificação e Formas de Pagamento; • Passo 2: Anamnese Terapêutica e Confidencialidade; • Passo 3: Vencendo a Timidez;
- Passo 4: Imagem Pessoal e Postura do Terapeuta; • Passo 5: Enquadramento • esclarecimentos; • Passo 6: Acolhimento; • Passo 7: Empatia; • Passo 8: Escuta Ativa;
- Passo 9: Abordagem Teórica dos Atendimentos Holísticos Online; • Passo 10: Plataformas de Atendimento; • Passo 11: Abordagem Prática dos Atendimentos Holísticos;
- Passo 12: Roteiro de Atendimento Holístico

Unidade 6: Como criar seu centro terapêutico online de sucesso

- 1º Cenário; • 2º Iluminação; • 3º Recomendação de equipamento audiovisual (básico, intermediário, avançado); • 4º Onde comprar com o melhor custo x benefício.

**INSTITUTO TERCEIRA VISÃO
T&D LTDA - ME**

CNPJ 17.016.253/0001-56
Rua Treze de Maio, 629, Sala 306
Bairro Chácaras - Garibaldi - RS
CEP 95720-000

