

Protag♥nistas

Maisa Dóris

BEM-VINDAS!

**NOVAS PROTAGONISTAS EM
NOSSA COMUNIDADE!**

MAISA DORIS 



Protagonistas
Maissa Doris

MISFIT LADIES



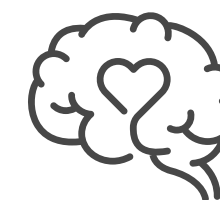
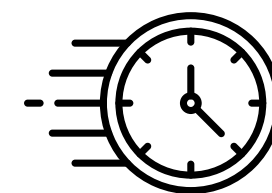
Ana Montes
Adriana Melo



Kaká Ribeiro

Protag♥nistas

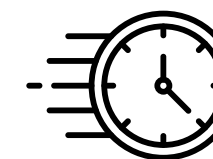
Maisa Doris



Protag[♥]nistas

Maisa Dóris

Toda **Segunda** e **Última** Terça-Feira do Mês
às 20h30



Encontro 1: Comunicação & Storytelling



Encontro 2: Marketing, Business & Netwroking



+Audio da Semana: Consciente X Subconsicente



Acompanhamento do Grupo e respostas
individuais



Tudo pelo Canal Comunidade WhatsApp + Zoom



Protagonize

O evento que **vai resgatar** a sua essência,
despertar seu **protagonismo**



11 de outubro 8h às 17h

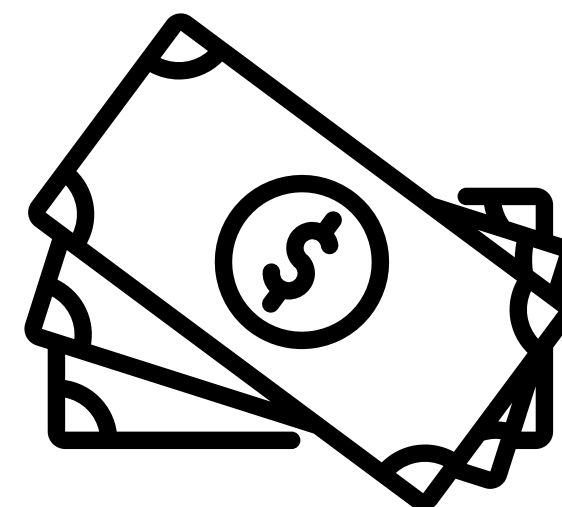
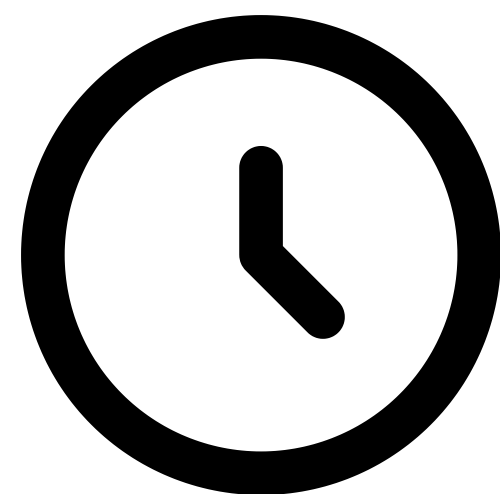
VAGAS LIMITADAS

Casa Madeira – Rua Fernando França
Campos, 54 – São Bento, Belo Horizonte – MG

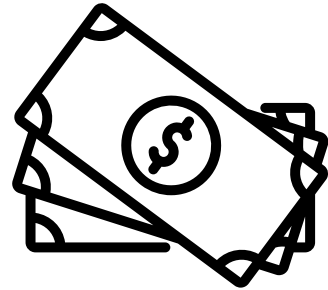












 **VENDER É UM PROCESSO**
E todo processo pode ser aperfeiçoado.

**Quando você entende o seu processo de vendas, você para de
correr atrás de clientes —e passa a liderar seus resultados.**

**“Muita gente ainda acredita que vender é convencer alguém.
Mas vender é conduzir alguém até uma decisão — com
clareza, confiança e conexão.”**

CASES



Por que essa aula importa
 **Por que precisamos falar sobre vendas**

Muitas de nós sabemos entregar, mas não sabemos vender o que entregamos.
Vender é a ponte entre propósito e prosperidade.
Sem método, a venda depende do acaso.
Sem entender o processo, a gente confunde esforço com resultado.

“Se você tem propósito, entrega e valor — mas não está vendendo — o problema não é você.
É o processo que ainda não está consciente.”

O que é vender (de verdade)

✚ Vender é um processo, não um evento.

**A venda começa muito antes da proposta —
e continua muito depois do pagamento.**

Fluxo visual:

Atração → Conexão → Conversa → Proposta → Follow-up → Fechamento → Fidelização

**“O erro mais comum é achar que vender é o momento do ‘sim’.
Mas vender é o que você faz antes, durante e depois do ‘sim’.”**

O que um processo de vendas precisa ter

Os 3 pilares do processo de vendas

Clareza: saber quem você quer atender e o que resolve.

Constância: manter contato e presença ativa (não só quando o caixa aperta).

Método: ter um fluxo previsível e replicável.

**“Vender com método não é perder espontaneidade.
É criar um sistema que te dá liberdade emocional e financeira.”**

Onde o processo costuma travar...

Falta de clareza na proposta

Falta de rotina comercial

Falta de follow-up

Falta de base organizada

Falta de pós-venda

Falta de energia dedicada à venda

**“A venda não se perde por falta de talento —
ela se perde por falta de método e de presença.”**

Qual etapa do seu processo de vendas você tem negligenciado?

“Olhe pro seu negócio com honestidade.

O que está faltando — clareza, constância ou método?”

“Vender é servir com método.”

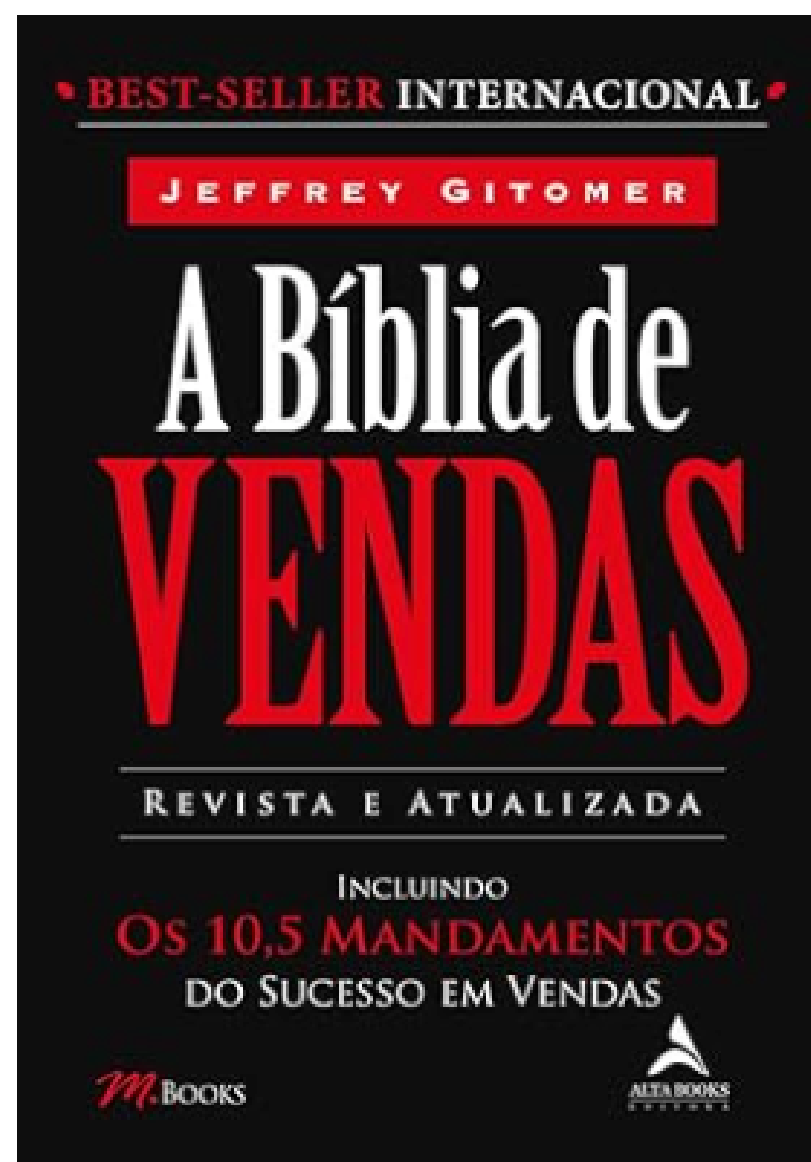
“É colocar o seu dom a serviço de alguém — com estrutura e intenção.

Quando você honra o processo, o processo te honra de volta.”

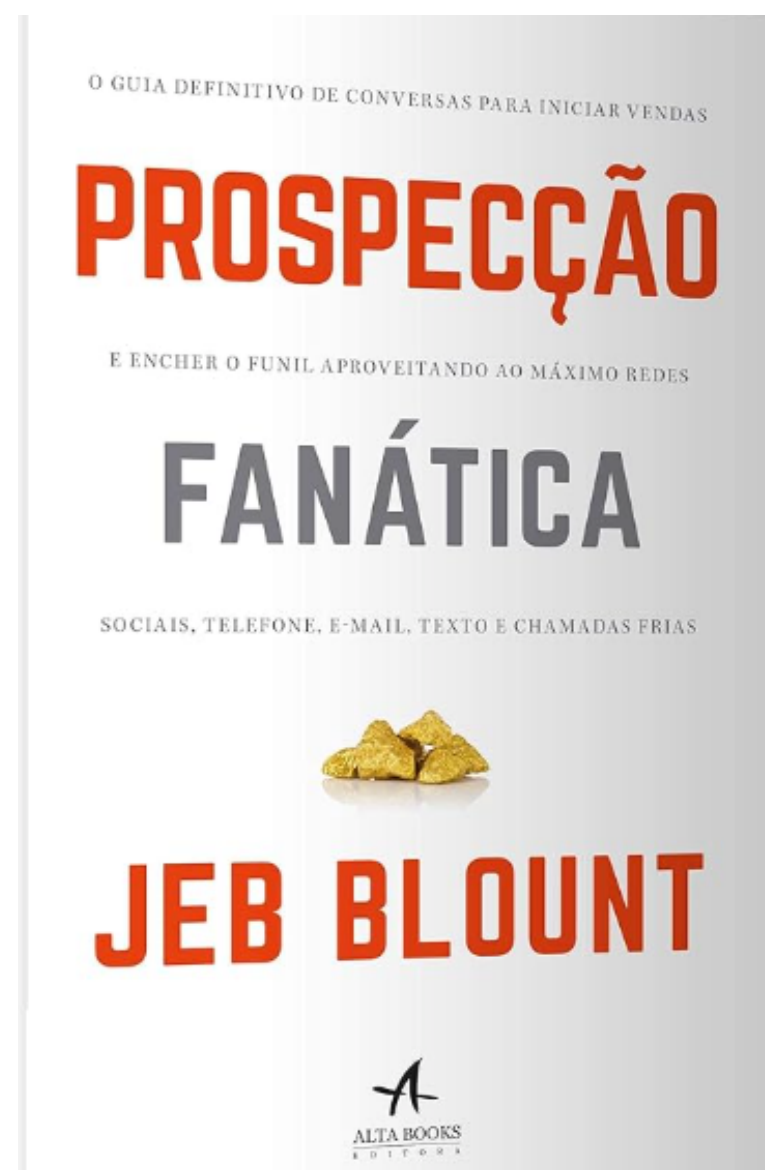
**“Vender é sobre amor, não sobre insistência.
É sobre oferecer o que transforma, com método, consciência e alma.”**



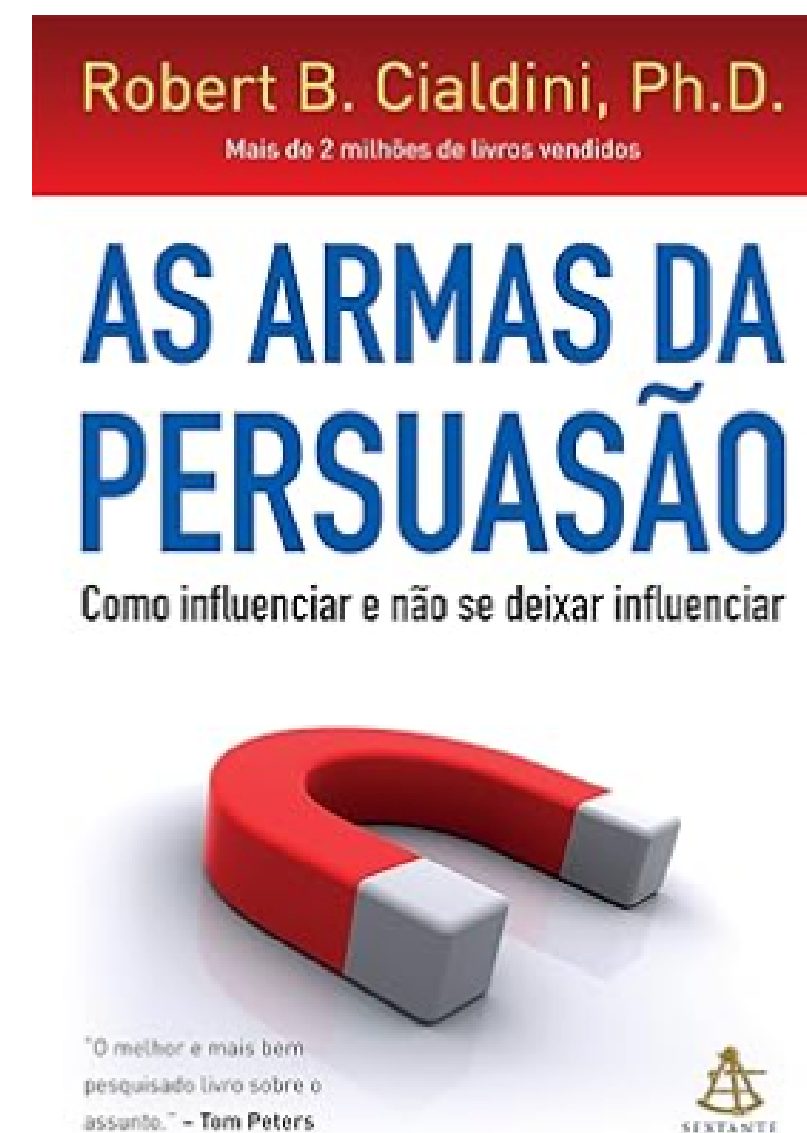
success
behavior
courage
intelligent
believe
perseverance
opportunity
strategy
power



Para entender a mentalidade da venda com leveza e humor.



Para dominar a constância e o topo do funil.

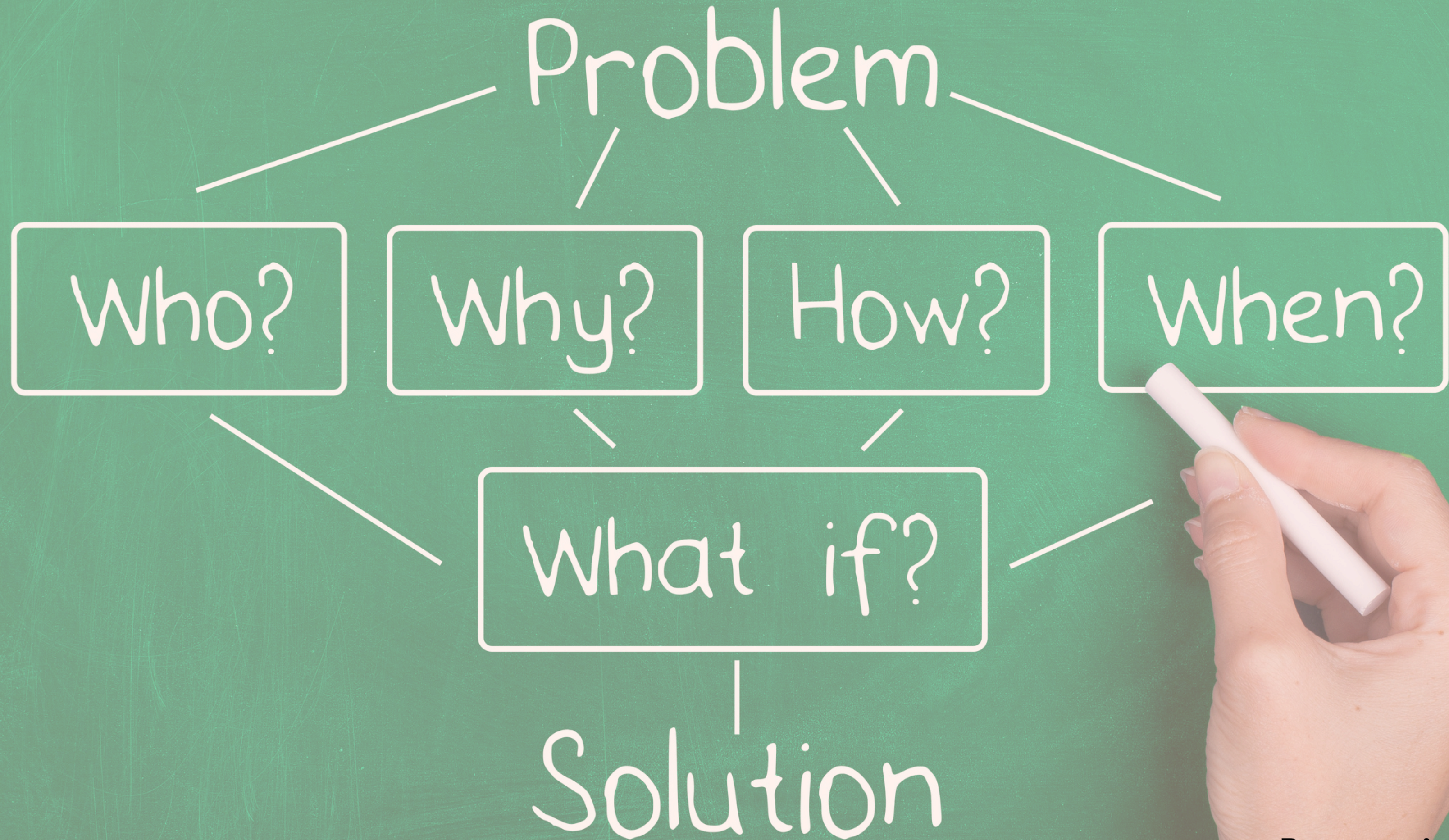


Para compreender o comportamento humano nas decisões de compra.

**Cuide do seu processo de vendas
com o mesmo amor com que você
cuida do seu cliente.**

**É nesse lugar que a mulher deixa de
ser apenas empreendedora —
e se torna uma estrategista dos
próprios resultados.**







consistency

OS 10 PASSOS DO MÉTODO CONSCIENTE DE VENDAS

Cada passo é uma camada de consciência, e não apenas uma tarefa.

O processo começa dentro e se manifesta fora.



Clareza de propósito

**“Você não vende o que faz.
Você vende o porquê faz.”**

💡 Pergunta-chave: O que o meu produto/serviço transforma na vida do outro?

- ◆ Sem clareza de propósito, a comunicação soa técnica.
- ◆ Quando há propósito, a mensagem vibra diferente.

👉 A venda nasce no campo da intenção.

Alinhamento com o cliente ideal

“Nem todo mundo é seu cliente. E tudo bem.”

- 💡 Pergunta-chave: Com quem eu realmente quero trabalhar?
- ◆ Vender com método é vender para quem vibra com o seu valor.
 - ◆ Isso é o que separa a profissional exausta da empresária próspera.
- 👉 Definir o cliente certo é o primeiro filtro energético e estratégico.

Posicionamento que fala por você

“Se você não se posiciona, o mercado te posiciona.”

💡 Pergunta-chave: O que a minha marca comunica antes mesmo de eu abrir a boca?

- ◆ A percepção vem antes da proposta.
- ◆ O posicionamento faz o cliente te procurar — e não o contrário.

👉 Posicionamento é a venda silenciosa.

Atração estratégica

“Quem comunica com clareza, atrai com leveza.”

- 💡 Pergunta-chave: Meu conteúdo desperta desejo, curiosidade ou conexão?
 - ◆ O marketing precisa criar aproximação, não distração.
 - ◆ Atração é plantar sementes diárias de presença e confiança.
- 👉 Vender é consequência de se tornar referência.

Conexão humana

“As pessoas compram de pessoas — não de logotipos.”

💡 Pergunta-chave: Como eu faço o outro se sentir visto e compreendido?

- ◆ A escuta é a alma da venda.
- ◆ Um bom vendedor pergunta mais do que fala.

👉 A empatia é a nova técnica de vendas.

Diagnóstico real da dor

“Vender é resolver — não empurrar.”

💡 Pergunta-chave: Qual é a dor invisível por trás do que a pessoa diz que quer?

- ◆ Toda compra tem um motivo emocional.
- ◆ Diagnóstico não é entrevista: é leitura de narrativa.
- 👉 O melhor vendedor é um bom ouvinte de histórias.

Proposta de valor clara e elegante

“Quem não sabe explicar, não sabe vender.”

💡 Pergunta-chave: Minha proposta responde de forma clara: o quê, por quê e pra quem?

- ◆ O cliente precisa entender antes de concordar.
 - ◆ Clareza é o novo poder de persuasão.

👉 A proposta é o espelho da sua autoconfiança.

Follow-up com presença

“Follow-up não é insistência — é cuidado.”

- 💡 Pergunta-chave: Como posso acompanhar sem pressionar, mantendo a energia alta da venda?
- ◆ A maioria das vendas se perde porque o profissional desiste cedo demais.
 - ◆ O segredo é lembrar o cliente do valor, não do boleto.
- 👉 Follow-up é continuidade da conexão.

Fechamento com integridade

“Fechar é um ato de coragem e merecimento.”

- 💡 Pergunta-chave: Eu sei conduzir o cliente à decisão sem medo de ouvir um “não”?
 - ◆ O fechamento é onde muitas mulheres travam por medo de parecer invasivas.
 - ◆ Mas fechar é simplesmente dar permissão para o outro dizer sim à transformação.
- 👉 Fechar não é cobrar — é convidar.

10 Fidelização e pós-venda

“A venda acaba quando o cliente vira fã.”

💡 Pergunta-chave: O que eu posso fazer para transformar o cliente em embaixador da minha marca?

- ◆ Encantar é um ato de gratidão estratégica.
- ◆ Pós-venda é o elo que transforma um ciclo em jornada.

👉 Cliente fiel é o marketing mais caro do mundo — e o único que não se compra.

O CÓDIGO DO MÉTODO

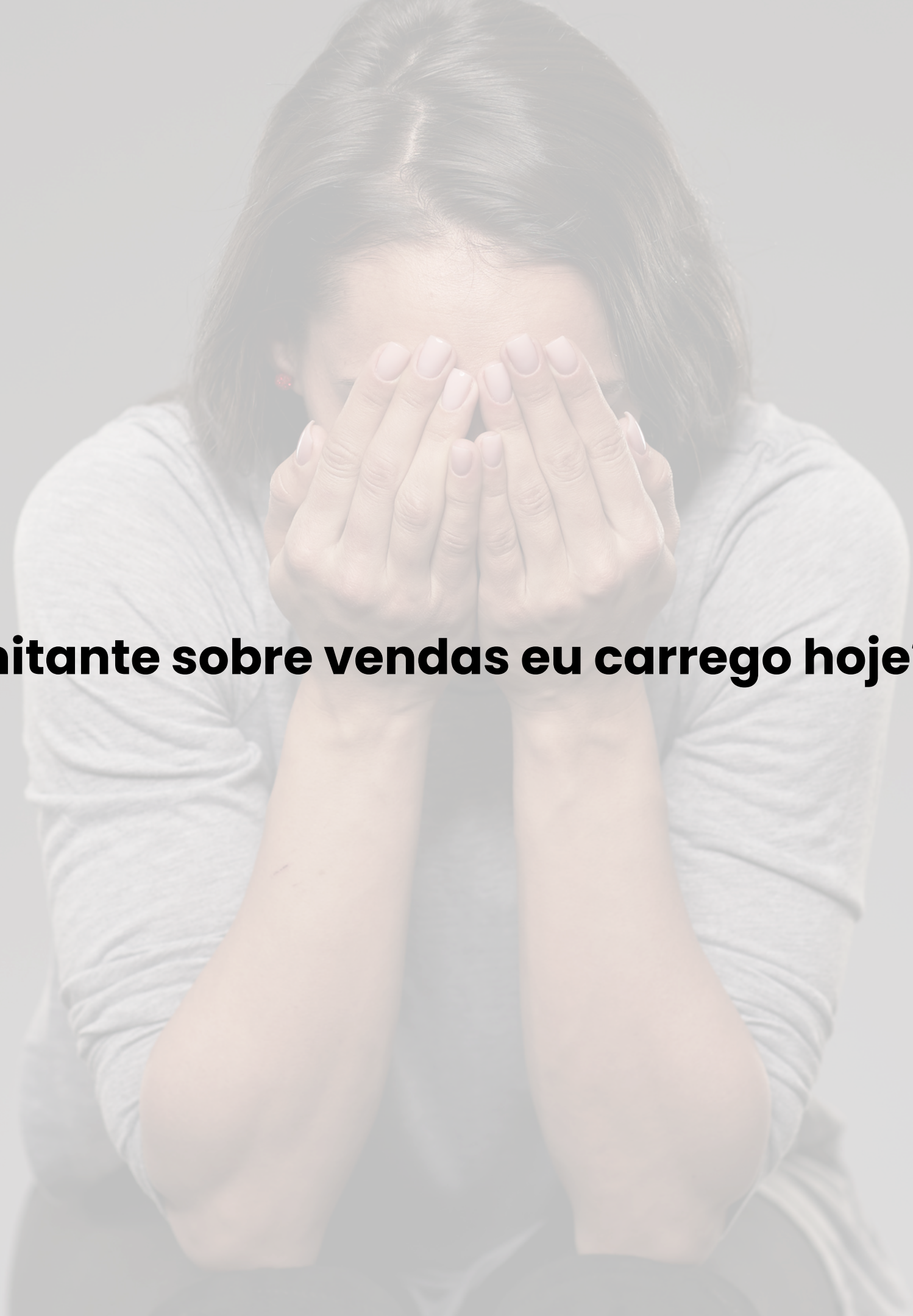
“Método é espiritualidade aplicada ao negócio.”

É entender que resultado é frequência.

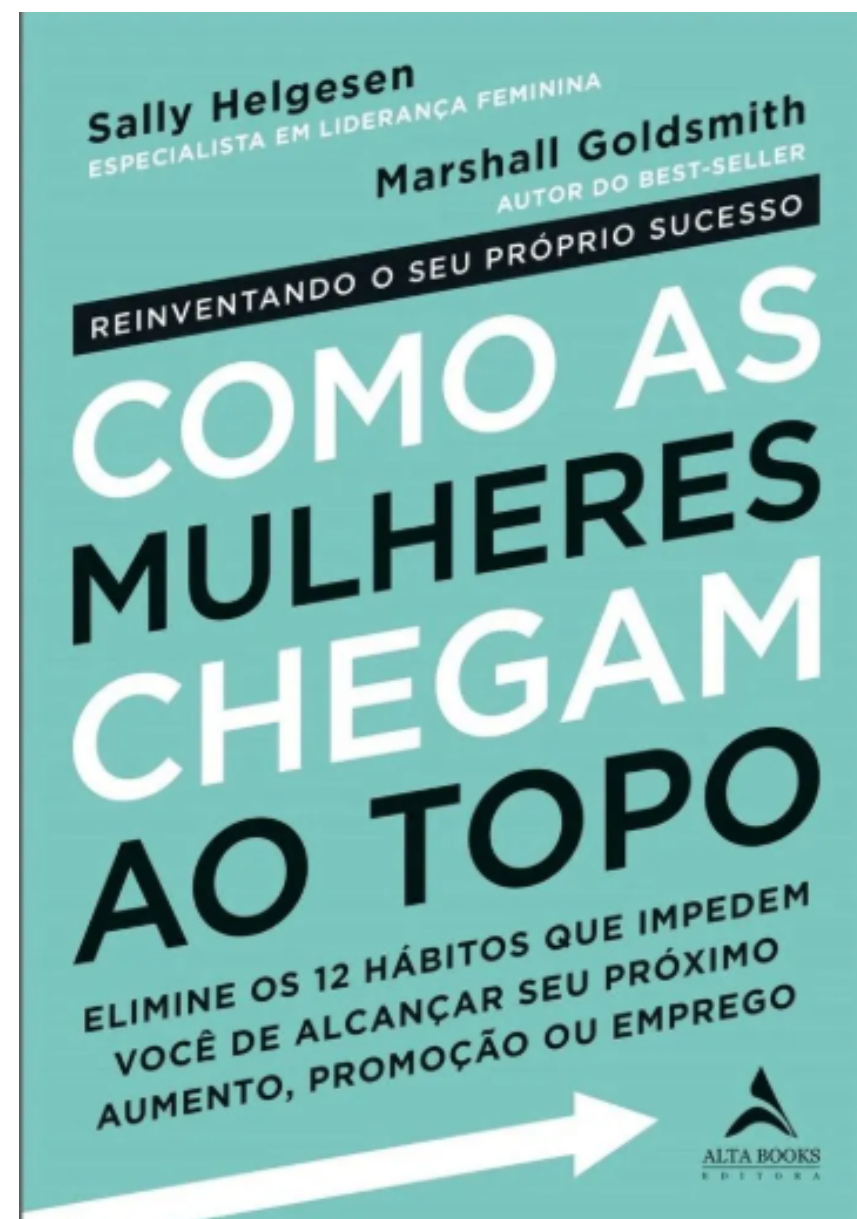
Quando o seu propósito, a sua mensagem e o seu processo vibram na mesma linha, o cliente certo aparece, o sim flui, e a venda acontece com leveza.”

“Método não engessa — liberta.”

recap

A woman with long brown hair, wearing a light grey long-sleeved shirt, is shown from the chest up. She has her hands pressed against her face, covering her eyes and nose, with her fingers spread. Her head is slightly bowed, and her expression is one of distress or shame. The background is a plain, light grey.

Qual crença limitante sobre vendas eu carrego hoje?



Relutância em posicionar suas conquistas

- ✚ Não falar sobre resultados faz com que os clientes não percebam seu valor.

Esperar que os outros percebam e recompensem suas contribuições

- ✚ Em vendas, esperar ser notada é receita para fracasso — é preciso se posicionar.

Valorizar demais a expertise técnica

- ✚ Saber muito, mas não comunicar o valor, atrapalha a conversão.

Construir relacionamentos sem aproveitá-los estrategicamente

- ✚ Muitas empreendedoras têm contatos, mas não pedem indicações ou fecham parcerias.

Não buscar aliados desde o início

- ✚ Empreendedoras precisam criar redes de apoio e referências logo no começo.

Colocar o trabalho à frente da carreira

- ✚ Ficar só na operação diária e esquecer de pensar estrategicamente em vendas e crescimento.

A armadilha do perfeccionismo

- ✚ Esperar tudo estar perfeito antes de vender gera paralisia e perda de timing.

A “doença de agradar”

- ✚ Dizer sim para tudo e para todos enfraquece sua autoridade na negociação.

Minimizar-se

- ✚ Diminuir sua presença, voz ou preço passa insegurança para o cliente.

Exagerar demais (“too much”)

- ✚ Falar demais, justificar demais ou compartilhar em excesso atrapalha a clareza da oferta.

Ruminar

- ✚ Ficar remoendo “não” dos clientes ou erros passados gera medo de tentar de novo.

Deixar-se distrair pelo radar

- ✚ Atender a tudo e a todos, perder o foco e se ocupar em tarefas que não geram receita.

Falta de clientes
Dificuldade em vender
Baixa proficiência em habilidades comerciais



O que nos liberta...

Saber quais são os Pilares de Venda

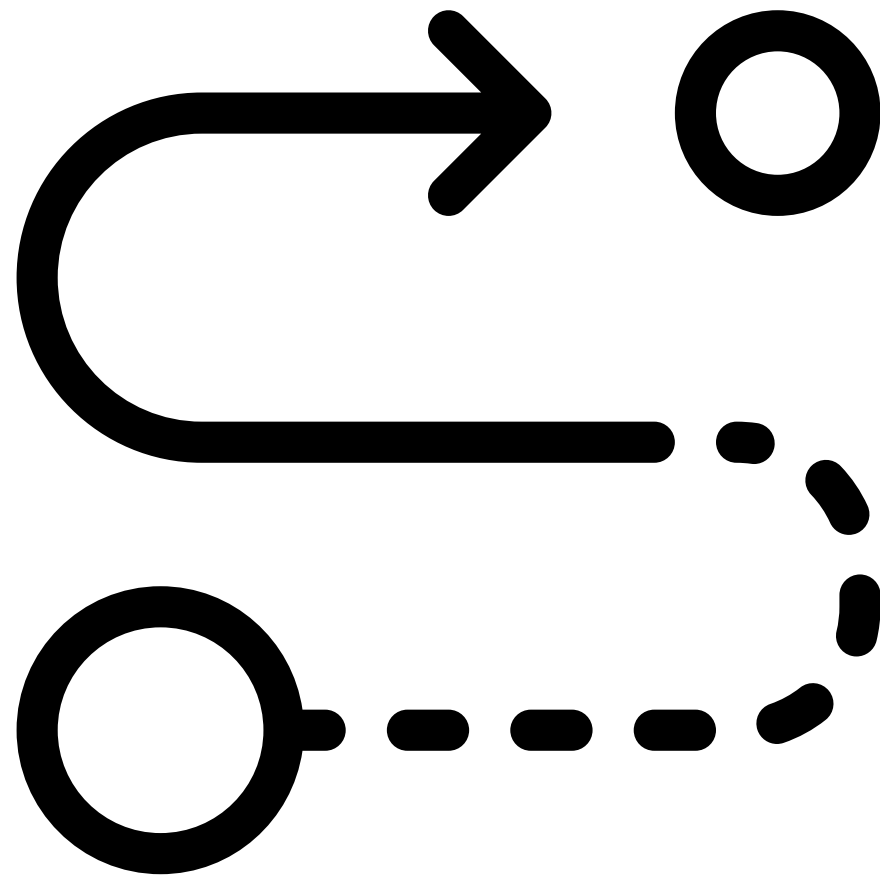
Praticar a Mentalidade de Sucesso
(Consciente Subconsciente)

Entender o jogo da Autoconfiança



 **Venda não é dom.**
É método + disciplina diária.

Estratégia é efetivamente o que eu quero



**Operação é o que eu faço repetidamente
para chegar onde eu quero**



B2B

Business to Business

Vende para outras companhias

Maior volume de compras

Ciclo de Vendas mais longo



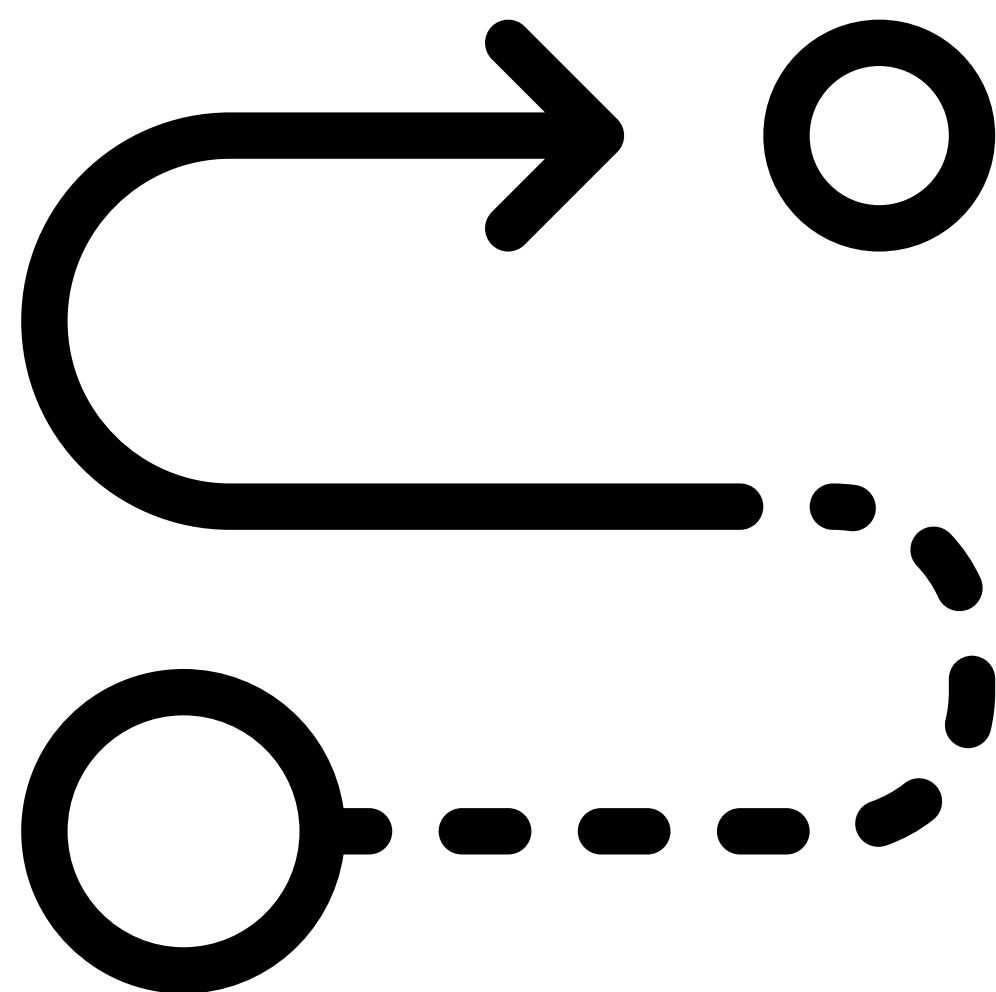
B2C

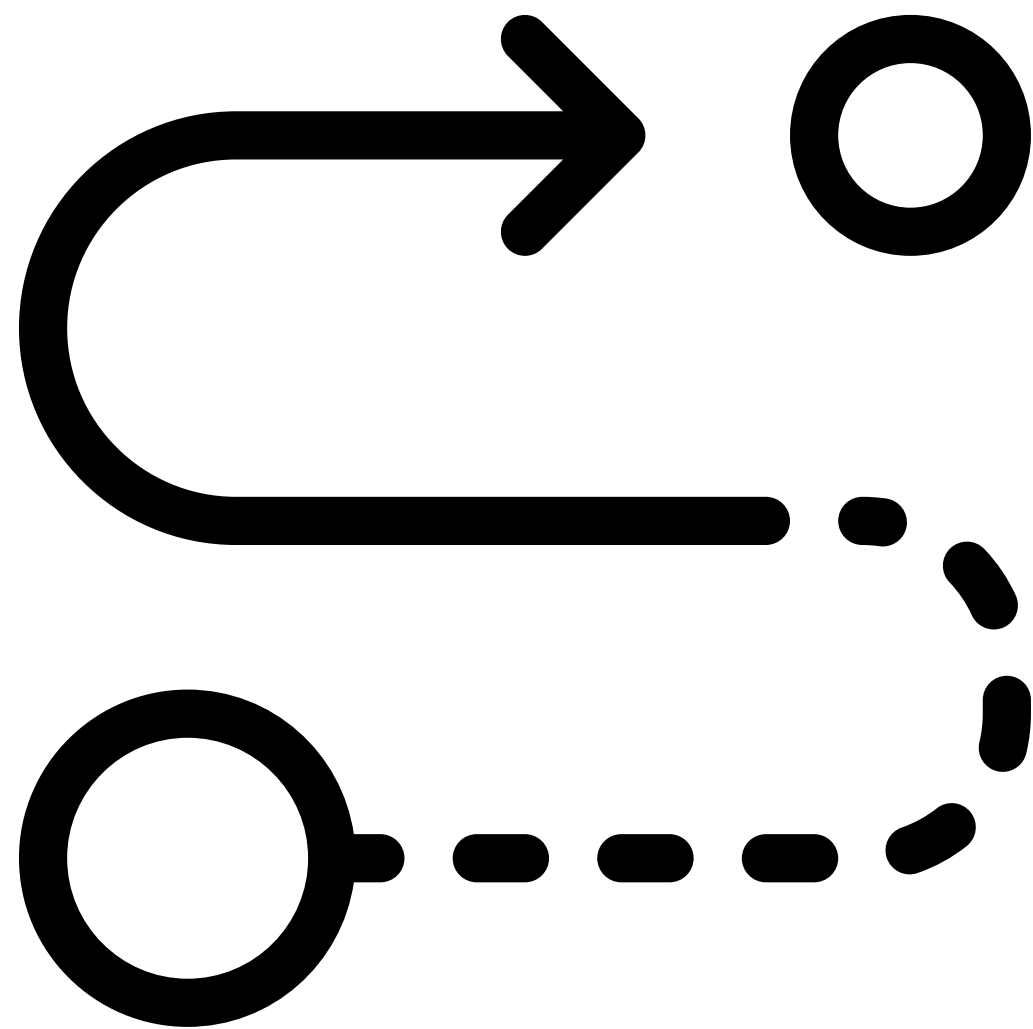
Business to Consumer

Vende para consumidor final

Menor volume de compras

Ciclo de Vendas mais curto





5

Dimensões Estratégicas que sustentam um negócio

**Vendas sólidas não dependem só de uma ação isolada
(ex: postar no Instagram ou esperar indicação).**



1. Mindset de Vendas

Mindset de Vendas é a forma como você pensa e sente sobre vender.

É a lente mental que determina se você vai agir com confiança ou com bloqueio na hora de oferecer seu produto/serviço.

**Se a mente está ajustada para “vender é servir”,
você gera conexão e resultado.**

**Se a mente está presa no “vender é empurrar ou convencer alguém de algo”,
você trava.**

2. Prospecção

Quem prospecta, cria oportunidades.

Esperar ser reconhecida é falta de ação.

3. Relacionamento & Storytelling

Perfeccionismo e desejo de agradar travam a conexão autêntica.

Relacionamento é sobre confiança, não sobre perfeição.

“Relacionar-se é mostrar humanidade. O perfeccionismo cria barreiras. Contar sua história, mostrar vulnerabilidade, é o que gera confiança real.”

4. Conversão

Conversão exige clareza e coragem.

Dificuldade de pedir o que merece enfraquece o fechamento.

“Chegar na hora do ‘vamos ver’ e não pedir é o erro mais comum.

Conversão é clareza e coragem: mostrar o valor, pedir com segurança, sustentar o preço.”

5. Fidelização & Expansão

A venda não termina no pagamento. Começa.

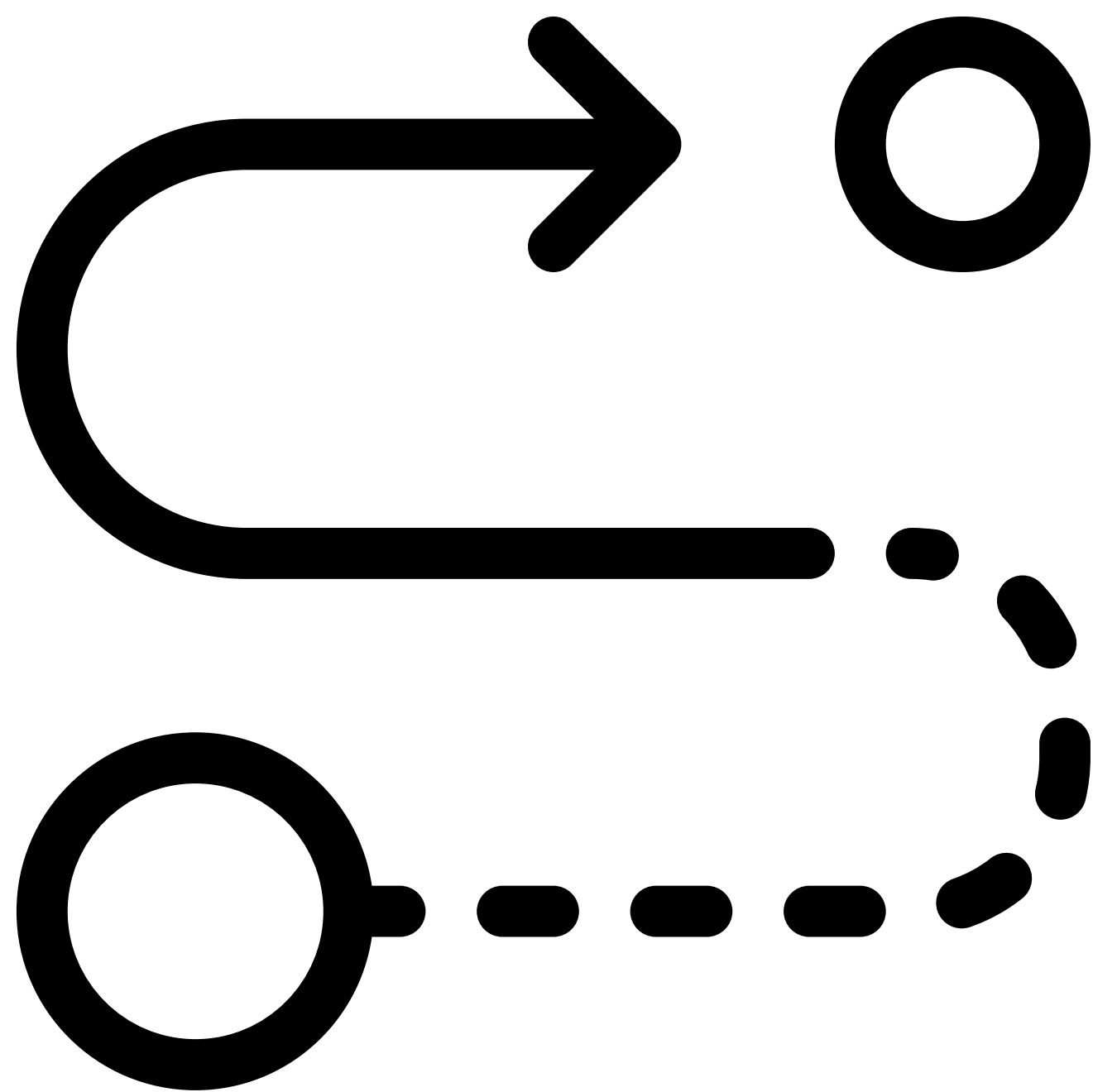
Negligenciar autovalorização mina a longevidade das relações.

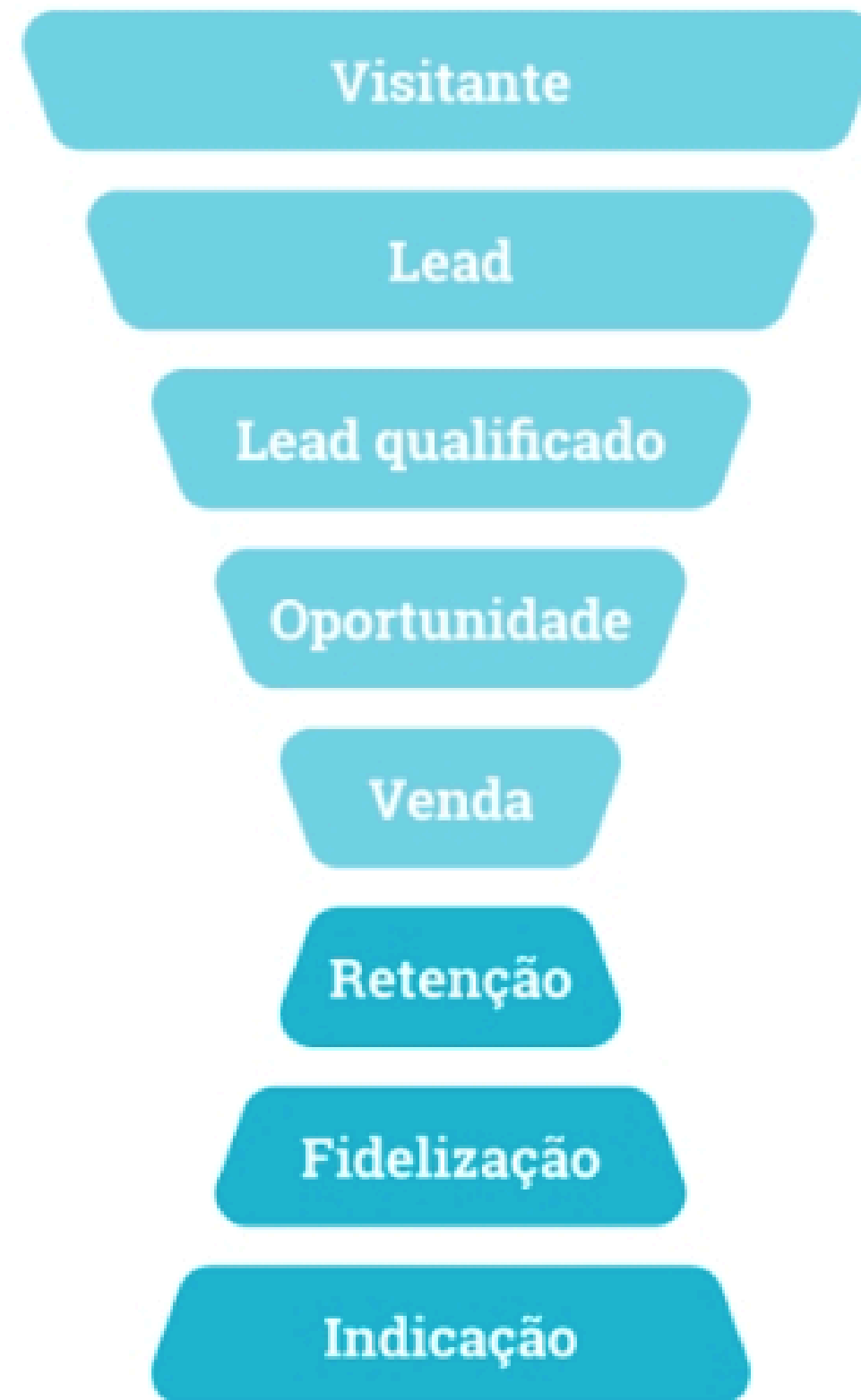
Clientes fiéis são consequência de quem se valoriza.



Tabela – Antes x Depois nos 5 Pilares de Vendas

Pilar	Antes (crença/erro)	Depois (redefinição/boa prática)
1. Mindset de Vendas	"Eu não sou boa de vendas, meu negócio se vende sozinho."	"Eu gero valor e sou paga por isso. Vender é servir, não insistir."
2. Prospecção	"Eu não quero incomodar, vou esperar que me encontrem."	"Cada nova conversa é uma semente. Quanto mais planto, mais colho."
3. Relacionamento & Storytelling	"Preciso parecer perfeita para o cliente confiar em mim."	"Meu cliente confia em mim porque sou humana. Minhas histórias me aproximam dele."
4. Conversão	"Se eu falar de preço agora, ela vai achar caro e desistir."	"Quando mostro meu valor com clareza, o cliente entende que investir em mim é um ganho, não um gasto." Exemplo de fechamento: "Posso preparar seu contrato para começarmos já esta semana?"
5. Fidelização & Expansão	"Depois que o cliente paga, a relação acaba."	"Depois que o cliente paga é quando a relação começa. Cuidar dele abre portas para novas vendas e indicações." Exemplo de ação: ligar em 1 semana para saber da experiência e enviar dicas extras.





Mindmap de Vendas

ATIVIDADES GERADORAS DE RENDA



Protag♥nistas
Maisa Dóris

BRANDING MAP





Prospecção



Apresentação



Negociação



Fechamento



Pós-venda

**1.
Prospecção
(abrir portas)**

Networking (eventos, associações, cafés estratégicos)

Social Media (conteúdo orgânico, lives, reels, stories)

Indicações (clientes, parceiros, embaixadores)

Cold Calls / Cold Messages (LinkedIn, e-mail, direct)

SEO / Blog / YouTube (tráfego orgânico)

Anúncios pagos (Google, Meta, LinkedIn Ads)

**2.
Relacionamento &
Nutrição
(construir
confiança)**

Follow up estruturado

Newsletter / E-mail marketing

Grupos de WhatsApp / Telegram

Comunidades exclusivas

Webinars / Aulas abertas

Provas sociais (depoimentos, cases, bastidores)

**3.
Conversão
(fechar a venda)**

Reuniões 1:1 (descoberta, diagnóstico, proposta)

Páginas de vendas / Landing pages

Scripts de call / pitch estruturado

Ofertas especiais (workshops, combos, fast-track)

Processos de negociação / objeções

**4.
Fidelização &
Expansão
(crescer ticket
médio)**

Pós-venda (check-ins, suporte, agradecimento)

Programas de continuidade (assinatura, mentoria, clube)

Upsell (produtos mais completos/premium)

Cross-sell (produtos complementares)

Indicação premiada (referral program)

Eventos exclusivos para clientes

**5.
Autoridade &
Posicionamento
(atrair oportunidades
sem pedir)**

Palestras / Workshops presenciais

Artigos no LinkedIn / Blog posts

Participação em podcasts / entrevistas

Livros / E-books / Publicações

PR & Assessoria de imprensa

Prêmios / Reconhecimentos



MITOS que sabotam suas vendas

“Grande parte das mulheres que acompanho ainda se deixa guiar por MITOS sobre o que é vender.

Mito 1 – Vendas é só convencer

☛ **Realidade: vender é servir,
é resolver problemas.**

**“Você é paga pelo valor que
se torna, não apenas pelo
que entrega.”**

**(hábito de não reivindicar
conquistas)**

MAISA DORIS 

Mito 2 – Eu não nasci vendedora

☛ **Realidade: vender não é
dom, é habilidade
aprendida.**

**“Sua renda é determinada
mais pela sua filosofia do
que pela economia.”**

**(hábito de esperar ser
notada)**

Mito 3 – Vendas é o fim do processo

☛ **Realidade: vender é o
começo de um
relacionamento.**

**“Se você mudar, tudo
muda.”**

**(hábito de
perfeccionismo e desejo
de agradar demais)**

Protag[♥]nistas

Maisa Dóris

 **Você é protagonista de uma nova era do mercado.**

A venda está mais emocional do que nunca.

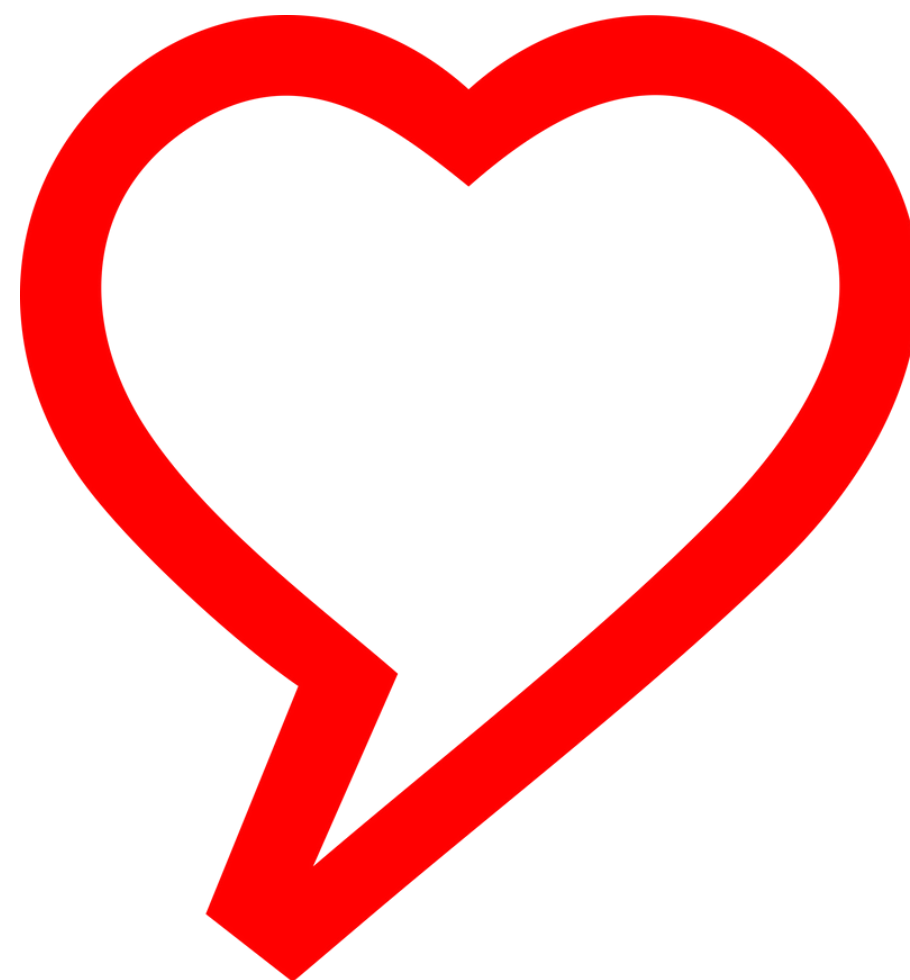
É sobre curar, inspirar e transformar.



CONSUMIDORES NÃO QUEREM COISAS. QUEREM CAUSAS.

Buscam pertencimento
Apoiadores de causas
Agentes da mudança

Querem pessoas/marcas
que elevem sua identidade



Vender saber + experiência + transformação
Usar narrativas com consistência e arquétipo
Ser referência para serviços usando impacto emocional

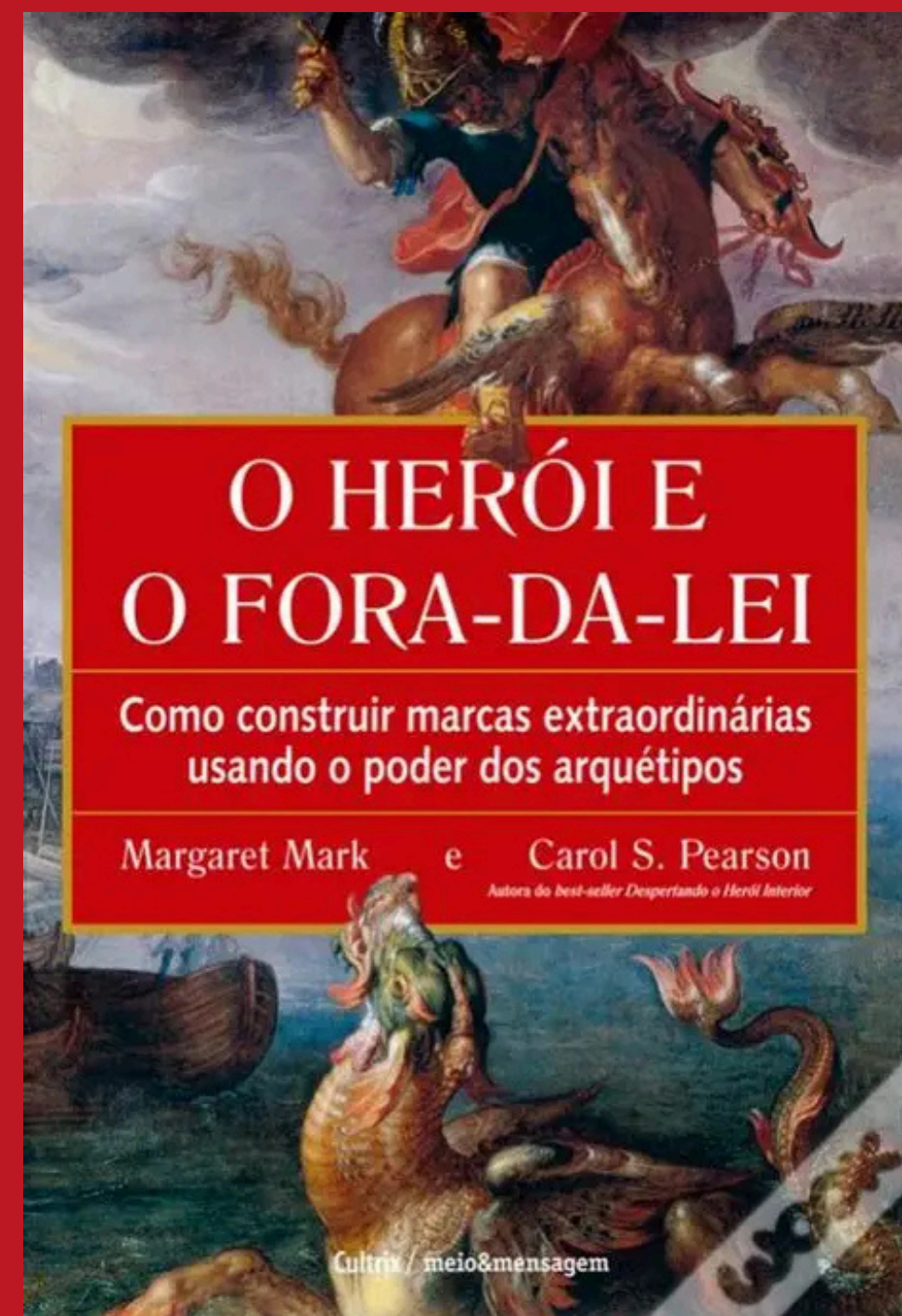
as 12 regras do Marketing, mas poderia ser pra vida...



1. Não é sobre ser barulhenta, é sobre **ser relevante**.
2. O bom marketing espalha interesse, o excelente **desperta a ação**.
3. Marketing é a arte de **fazer as pessoas sentirem algo real**.
4. O melhor marketing não é sobre o que você fala, mas sobre **o que sua audiência se lembra**.
5. **Um bom produto vende por si só, mas uma grande história o faz inesquecível.**
6. Sua audiência vai se esquecer do que você disse, mas **sempre irão se lembrar como você a fez sentir**.
7. Consistência constrói confiança. **Confiança constrói vendas**.
8. **Uma audiência pequena e apaixonada**, performa sobre a grande e indiferente.
9. **Foque em ser memorável**, não simplesmente ser visto.
10. **O quanto rápido você resolve um problema** é o quanto menos se preocuparão com o preço.
11. **Um cliente fiel é mais valioso** que cinco novos.
12. **Pessoas lembram de histórias, não de dados. Coloque emoção e embase com dados.**

💡 Sua marca responde à pergunta:

“Quem essa pessoa se torna ao me escolher?”





**Comunicação com vulnerabilidade e
ciência emocional**



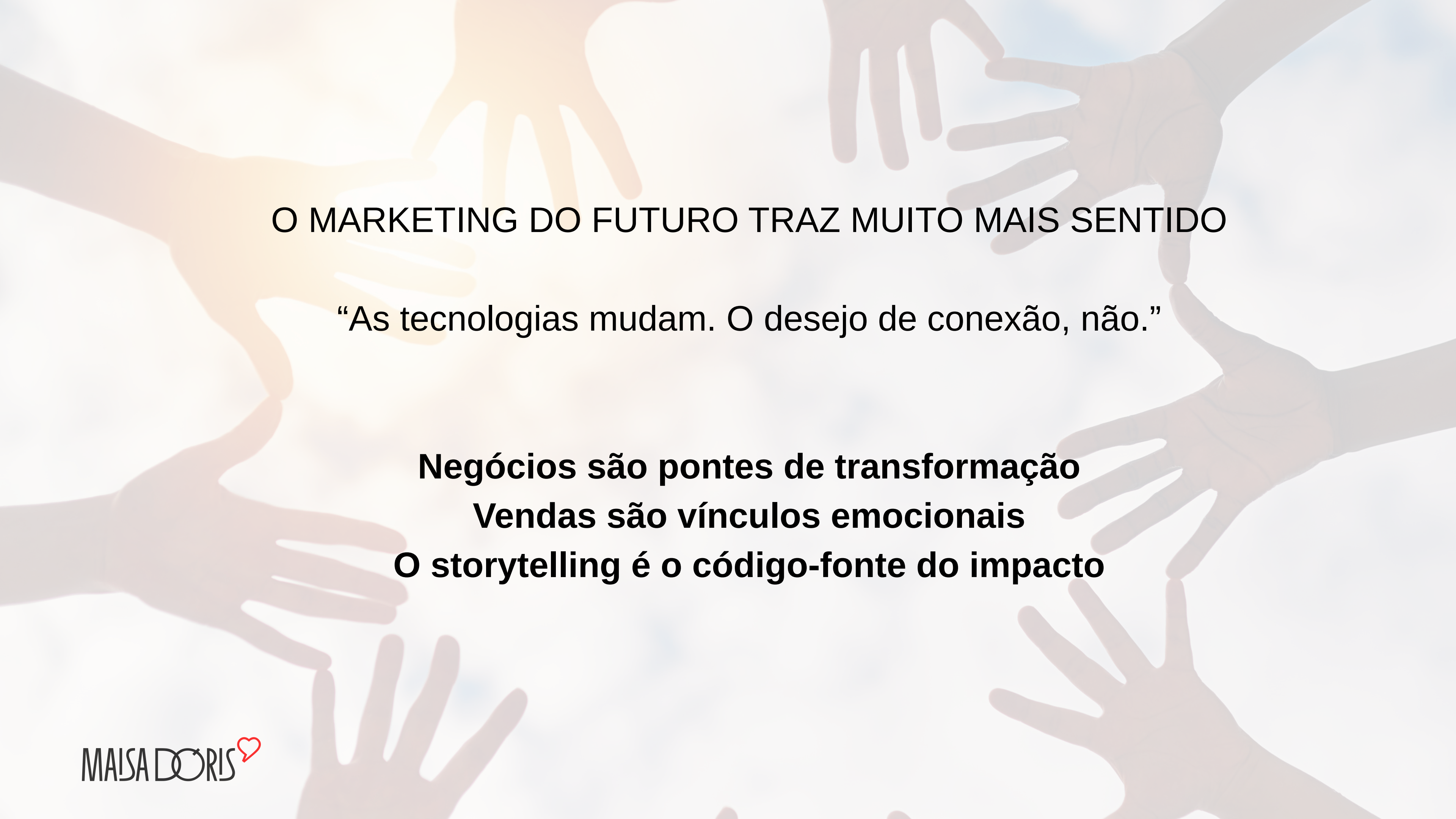
**Espiritualidade aplicada à ação e
posicionamento radical**



**Performance com fé e libertação
emocional**



**Branding e performance com
elegância, clareza e estratégia**



O MARKETING DO FUTURO TRAZ MUITO MAIS SENTIDO

“As tecnologias mudam. O desejo de conexão, não.”

Negócios são pontes de transformação
Vendas são vínculos emocionais
O storytelling é o código-fonte do impacto



90 dias para 2026

o que eu quero celebrar em 31 de Dezembro?

A maioria das pessoas querem os resultados. Não a jornada.
E esse é exatamente o porquê elas nunca vão conseguir os resultados.



A portrait of a woman with long, wavy brown hair, smiling warmly at the camera. She is wearing a white blazer over a beige top and a thin gold necklace. The background is a soft, out-of-focus grey.

**“MINHA MISSÃO é te ajudar a
entender que tudo que você
passou não foi em vão. E, **cada
obstáculo é na verdade um
degrau que você pode escolher
subir para se elevar enquanto
ajuda outros a fazerem o
mesmo.”****

MAISA DORIS 

@maisa.doris

Protag♥nistas

Maisa Dóris

MAISA DORIS♥



home

A mentoria Protagonistas, liderada por Maisa Dóris, tem como missão preparar mulheres para resgatarem suas histórias com orgulho,...

♥ Protagonistas por Maisa Dóris /