

# Sua jornada para criação de um Programa de Atendimento Gamificado que multiplica o seu faturamento enquanto fideliza seus pacientes até a alta



**ame10**

Academia de Motivação e Encantamento de Clientes em 10 semanas



## NASCIMENTO

- Preencher certidão de Nascimento AME10
- Descobrir quem será sua tutora no curso
- Entrar no grupo de Telegram do seu time (limite máximo de 10 pessoas por grupo)

## AQUECIMENTO

Boas Vindas à Família AME10

Tabuleiro AME-10

Seu caminho até a Fluência na Gamificação

Comunidade Secreta no Facebook - Família AME10

Técnica para Otimizar o seu Tempo

Canal do Telegram

Como Manter sua Motivação em Alta?

Meditação

Ritual Matinal

Semana Organizada

TED - Amy Cuddy: Linguagem Corporal

TED - Jane McGonigal: Jogando por um mundo melhor



**01**  
FASE

## Vender o seu primeiro PAG30

(Programa de Atendimento Gamificado de 30 dias)

- Passo 1: O seu Porque na Nutrição
- Passo 2: Focando para ser ÚNICA(0)
- Passo 3: Para Quem?
- Passo 4: Aprofundando Laços
- Passo 5: Compilando os Dados
- Passo 6: Comunicando em Larga Escala
- Como criar um Grupo do Facebook
- Como criar a arte de um post
- Como gravar e editar vídeos
- Como Programar Posts
- Como fazer Lives
- Evidência de Realização da Missão 1 - Seu Checkin

### MÓDULO 1:

Criar um modelo de Relacionamento para atrair o paciente certo para o seu programa

### MÓDULO 2:

Construindo seu PAG30

- Passo 1: O Loop da Gamificação
- Passo 2: Ciclos de Intervenção
- Passo 3: Tudo sobre Missões
- Passo 4: Fazendo o paciente enxergar o Progresso
- Passo 5: O Tabuleiro de cada Fase
- Passo 6: Exercícios para Recarga de Bateria
- Passo 7: O Trevo de 4 folhas
- Passo 8: PAG30 - Pré-Consulta
- Fase 9: PAG30 - Planejamento de Tarefas

### **MÓDULO 3:** Vender seu PAG30

- Passo 10: PAG30 - Primeira Consulta
- Passo 11: PAG30 - Relacionamento
- Passo 12: PAG30 - Precificação
- Passo 13: Temas para as Missões de Hábito
- Passo 14: Checklist Missão 2
- Evidência de Realização da Missão 2 - Seu Check-in

- Passo 1: Retrospectiva das Missões Anteriores
- Passo 2: Tornando a Nutrição um Caminho Irresistível
- Passo 3: Construindo seu script de vendas
- Passo 4: Vendendo no Um a Um
- Passo 5: Vendendo em Palestras e Eventos
- Passo 6: Vendendo em Lives
- Passo 7: Vendendo nas Redes Sociais
- Passo 8: Vendendo pela indicação após a alta
- Passo 9: Seu Diagnóstico - O Pentágono da Venda
- Evidência de Realização da Missão 3 - Seu Check-in

### **Objetivo - Vender o seu primeiro PAG90** (Programa de Atendimento Gamificado de 90 dias)

02  
FASE

- Passo 1: Novos Elementos da Gamificação
- Passo 2: Distintivos
- Passo 3: Transações
- Passo 4: Recompensa - A lojinha da Nutri
- Passo 5: Sorte e Aleatoriedade
- Passo 6: Narrativa ou Storytelling
- Evidência de Realização da Missão 4 - Seu Checkin

### **MÓDULO 4:** A Arquitetura do PAG90

- Passo 1: A Pré-Consulta
- Passo 2: Primeira Consulta
- Passo 3: Segunda Consulta
- Passo 4: Terceira Consulta
- Passo 5: Quarta Consulta
- Passo 6: Quinta Consulta
- Passo 7: Sexta Consulta
- Passo 8: Sétima Consulta
- Evidência de Realização da Missão 5 - Seu Check-in

### **MÓDULO 5:** O passo a passo das consultas

- Passo 1: Porque investir no Engajamento?
- Passo 2: Ferramentas para Engajamento Online
- Passo 3: Cronograma de Engajamento Online  
A casa da Nutri
- Passo 4: Evento ao Vivo
- Passo 5: O seu Modelo de Engajamento
- Evidência de Realização da Missão 6 - Seu Check-in

### **MÓDULO 6:** O modelo de engajamento

- Passo 1: Como precificar o PAG90?
- Passo 2: Em qual momento oferecer o PAG90?
- Passo 3: Lapidando sua visão - Deixe o PAG90 irresistível
- Passo 4: Revisando seu Script de Vendas
- Passo 5: Coloque o motor de vendas para rodar
- Evidência de Realização da Missão 7 - Seu Check-in

### **MÓDULO 7:** Vendendo o PAG90

## 03 FASE

### Objetivo - Vender o seu primeiro Programa de Manutenção

#### MÓDULO 8: Embasamento Teórico

- Passo 1: Os 4 tipos de Jogadores
- Passo 2: Os 24 super poderes
- Passo 3: Lapsos e Recaídas na Mudança de Comportamento
- Passo 4: Tabela da Criatividade 24 elementos da Gamificação
- Passo 5: Os 5 passos para criação de um Programa Gamificado Eficiente
- Evidência de Realização da Missão 8 - Seu Check-in

#### MÓDULO 9: O Programa de Manutenção

- PASSO 1: Premissas e Objetivos do Programa de Manutenção
- PASSO 2: A Arquitetura do Programa de Manutenção
- PASSO 3: Passo a Passo das Consultas
- PASSO 4: Precificação Programa de Manutenção
- Evidência de Realização da Missão 9 - Seu Check-in

#### MÓDULO 10: Ciclo da Fidelização 5 estrelas

- PASSO 1: Retrospectiva AME10
- PASSO 2: Sistematização de Vendas AME10 (V.E.M)
- PASSO 3: Indicadores de Sucesso AME10
- PASSO 4: Satisfação dos Pacientes AME10
- PASSO 5: O PDCA da Nutrição Gamificada
- PASSO 6: Planejando seus Próximos Passos Prêmio AME10
- Evidência de Realização da Missão 10 - Seu Check-in

**FAÇA SUA INSCRIÇÃO**  
[ame10.com.br/curso](http://ame10.com.br/curso)