

03

gatilhos mentais





JORNADA DO CURSO

02

Criando
relacionamentos

04

PNL com foco
em influência

06

Técnicas para
Negociação
na prática

01

Aprender a negociar

03

Gatilhos mentais

05

Técnicas para argu-
mentar com influência

07

Como lidar
com os NÃOs





**Quantas decisões
tomamos por dia?**
(consciente e
inconscientemente?)

3 5 MIL

(de acordo com estudos da Cornell University)





MISSÃO DA AULA

Maximizar a sua **habilidade de persuasão** e aumentar o seu **poder de convencimento**.



prova social

- depoimentos de clientes;
- “98% dos nossos clientes recomendam”;
- “mais de 1.000 unidades vendidas”;
- imagem de pessoas usando seu produto;
- engajamento nas redes sociais;
- “os mais vendidos”;
- “os mais procurados”.

gatilho da autoridade

- disponibilizar conteúdo/**amostra grátis** (fazer demonstração para exibir domínio);
- posicionar-se como **especialista no que faz** (exibir registro de classe: CRM, CRECI, Crefito);
- usar a autoridade de **formadores de opinião**.

princípio da **escassez**

01

medo
da perda

A DOR DE
PERDER ALGO

>

A VONTADE DE
GANHAR ALGO

02

escassez
gera
urgência

LEMBRE-SE
DO NOME



princípio da

ESCASSEZ



QUANTIDADE

- apenas 5 unidades lançadas;
- restam apenas 5 unidades;
- últimas vagas;
- enquanto durarem os estoques;
- apenas 1 compra por pessoa;
- mudança de lote.



TEMPO

- só até amanhã;
- última semana;
- últimos dias;
- bônus/desconto até data x.



INFORMAÇÃO

- estou falando para poucas pessoas;
- só nossos clientes premium têm essa informação;
- festas fechadas/secretas.



RIVALIDADE

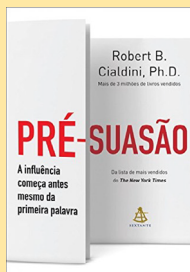
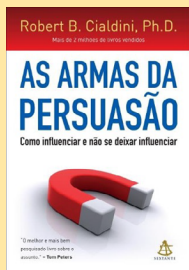
- Tem outro cliente interessado;
- Corre que a procura está grande.



desafioconquer:

- Utilize um ou mais **gatilhos** (verbal ou por escrito) para convencer alguém a reforçar ou modificar uma ação ou comportamento.

queromais:



Robert Cialdini – O poder da persuasão

[Parte 01](#)

[Parte 02](#)





anotações

