



Instituto Rompendo Limites

TÉCNICAS DE VENDAS COM PNL E GATILHOS MENTAIS

Neste E-book você irá aprender a desenvolver sua comunicação com os clientes, utilizando técnicas de PNL

(Programação Neuro Lingüística) e gatilhos mentais que irão transformar suas vendas, pois as pessoas estão em diálogo interno todo o tempo, ou preocupados com alguma coisa, em dialogo consigo mesmo, então, se o vendedor, o negociador não tiver a habilidade de utilizar uma linguagem para o seu interlocutor preste a atenção em você, ela simplesmente não irá lhe ouvir, não irá reagir.



O QUE É GATILHO MENTAL?

Gatilhos mentais são as decisões que o nosso cérebro toma “em piloto automático” para evitar o nosso esgotamento diante de tantas decisões, por fim, são facilitadores do

nosso cérebro nas tomadas de atitudes diárias.

Para entendermos melhor como funcionam os gatilhos mentais precisamos entender como funciona o nosso cérebro, então vamos dividir em três partes:

- Sistema reptiliano
- Sistema Límbico
- Neocórtex



SISTEMA REPTLIANO

Este sistema é responsável pelo nosso instinto, Muitas das decisões inconscientes seriam tomadas aqui, com o objetivo de satisfazer as nossas necessidades básicas como reprodução, dominação, autodefesa, medo, fome, fuga, etc. A área também é responsável pelos processos automáticos como a respiração e o ritmo cardíaco, e se localiza no tronco encefálico, no diencéfalo e nos gânglios da base.

SISTEMA LÍMBICO

O sistema límbico é o responsável basicamente por controlar as emoções e as funções de aprendizado e da memória, localizado nas estruturas do cérebro tem formato de um anel cortical de cor acinzentada, formado por neurônios ele

possui várias estruturas e cada uma delas tem suas funções.

Ali se abriga as emoções do ser humano, e o primeiro passo para influenciar pessoas é de cara já acessar este sistema.

NEOCÓRTEX

Cérebro Racional, conhecido também apenas como neocórtex, é composto pelo córtex telencefálico. Esse por sua vez é dividido em lobos (ou regiões):

Lobo Frontal – Responsável pela elaboração do pensamento, planejamento, programação de necessidades individuais e emoção.

Lobo Parietal – Responsável pela sensação de dor, tato, gustação, temperatura, pressão.

Estimulação de certas regiões deste lobo em pacientes conscientes produz sensações gustativas. Também está relacionado com a lógica matemática.

Lobo Temporal – É relacionado primariamente com o sentido de audição, possibilitando o reconhecimento de tons específicos e intensidade do som. Tumor ou acidente afetando esta região provoca deficiência de audição ou surdez. Esta área também exibe um papel no processamento da memória e emoção.

Lobo Occipital – Responsável pelo processamento da informação visual.

Lobo Límbico – Está envolvido com aspectos do comportamento emocional e sexual e com o processamento da memória.

Então, precisamos trabalhar dando o máximo para atingir todas três camadas do cérebro do interlocutor.

Ao longo deste curso de Técnicas de vendas com PNL, o Instituto Rompendo Limites, visa fazer com que você domine algumas técnicas e aplique em suas vendas e em suas relações em geral.

- **GATILHO ESPECIFICIDADE**
- **GATILHO ESCASSEZ**
- **GATILHO AMOSTRA**
- **GATILHO RECIPROCIDADE**
- **GATILHO ANTECIPAÇÃO**
- **GATILHO NOVIDADE**
- **GATILHO RECÍPROCIDADE**
- **GATILHO PROVA SOCIAL**
- **GATILHO NOME**



GATILHO DA ESPECIFICIDADE

Quando você é mais específico, gera autoridade, acumula prova científica, as garantias e vantagens, isso aciona o gatilho da confiança da autoridade.

Não negligencie as reclamações, pelo contrário, faça delas uma oportunidade de se aproximar das pessoas que compraram alguma coisa de você. Se você for cordial e procurar resolver o problema, certamente o consumidor levará isso em consideração.

GATILHO DA ESCASSEZ

Escassez é um gatilho muito poderoso, o estoque (armazenamento), porém, sempre observe a situação, o produto e o momento ideal, ao gerar a Escassez, o cliente compra por medo de posteriormente, não conseguir o produto

no mesmo preço e qualidade, abre-se um parêntese, este gatilho é normalmente usado em último recurso e junto com o da especificidade.

Quando usar os gatilhos de urgência e escassez, procure explicar, Por exemplo, porque seu curso oferece vagas limitadas ou porque seu produto só será vendido até o dia seguinte. Caso não aja uma explicação, geralmente as pessoas desconfiam que seja apenas uma estratégia de venda.

E mais importante que isso: se você disse que as vendas se encerrarão amanhã, elas devem se encerrar amanhã e ponto final.

O importante é agir de forma coerente sempre.

GATILHO DA AMOSTRA

É muito comum no comércio a empresa oferecer uma pequena amostra do seu produto para o cliente, porque a amostra deixa o cliente curioso e desejoso pelo produto oferecido, também pode ser aplicado em produtos digitais, por exemplo, um palestrante ou profissional de vendas, sempre que disponibiliza um conteúdo gratuito, ele faz um para o próximo vídeo ou a compra de seu material, E o mais importante: tenha a reciprocidade como um hábito. Ela gera frutos para o seu negócio, mas os ganhos estão para além do que a ciência pode explicar. A sensação de ajudar as pessoas e se sentir útil são imensuráveis. Então não se esqueça deste importante gatilho.

GATILHO DA ANTECIPAÇÃO

Você deve lembrar que com certeza já comprou algo pela publicidade, que te mostrou o produto, as especificidades dele e onde encontrá-lo, então existe uma preparação de gatilhos mentais inclusive nas propagandas que te levam as compras, veja, por exemplo, um trailer de filme, se o trailer for bom, sem dúvida irá ser campeão de bilheteria, então, faça na publicidade o uso dos gatilhos mentais, **AMOSTRA, ESPECIFICIDADE E EXCASSEZ** juntos.

GATILHO DA NOVIDADE

As pessoas adoram novidades. Em termos neurológicos, quando somos expostos a algo novo, há um aumento na liberação de dopamina,

neurotransmissor responsável pela sensação de prazer.

Então, mesmo que seu produto ou serviço não seja algo novo no mercado, procure algo nele ou crie algo que o faça ser diferenciado, especial e único.

GATILHO DA RECIPROCIDADE

Como todos nós conhecemos, gentileza gera gentileza, encontre formas de agregar um toque de gentileza e carinho em seu trabalho, visando além de proporcionar bem estar ao cliente, que ele se sinta bem sendo seu interlocutor e gerando posteriormente a fidelização do cliente também.

Encontre formas de oferecer algo a mais para seu cliente gratuitamente, vai por mim, até um pirulito faz diferença,

existem brindes de valores muito baixos que só tem a acrescentar a sua empresa, isso aciona o gatilho da **RETRIBUIÇÃO**, que gera em seu cliente a intenção de comprar mais com você porque, além de seu produto ser bom, você a atendê-la super bem, ainda tem brinde.

GATILHO PROVA SOCIAL

As provas sociais são um exemplo de nosso sistema reptiliano, porque este gatilho faz com que a pessoa haja por instinto, veja:

Se estivermos andando com a família, procurando um restaurante, e em uma rua vemos dois restaurantes, um está vazio e o outro cheio instintivamente nós vamos ao cheio, nosso instinto primitivo reptiliano faz com que confiemos no bando. Outro exemplo, se você estiver andando na rua e de repente umas 20

peessoas descem a rua correndo com expressão de assustadas, automaticamente você correrá você se juntará a eles na corrida! Isso costumo chamar de prova social (também conhecido com efeito manada), querer algo por estar na moda, por desejo, por que todos tem e etc.

Então, procure oferecer ao seu cliente provas sócias da qualidade de seu produto, como depoimentos, dados e números de pessoas que se utilizam e estão satisfeitas com o que você está oferecendo.

GATILHO NOME

Vou te ensinar uma técnica que com certeza você irá acessar o sistema límbico de seu interlocutor nos primeiros minutos da conversa, todo ser humano tem o desejo de consideração, veja:

A palavra mais doce que existe para uma pessoa é seu próprio nome, ao chamá-la pelo nome, você demonstra respeito e atenção, fale várias vezes o nome da pessoa, inicie ou termine uma frase com o nome dessa pessoa, Você que está sendo deve estar pensando: Ah professor Noberto, eu sei que é importante chamar o interlocutor pelo nome, só que tem um problema! Eu não consigo lembrar com facilidade os nomes das pessoas, e agora, o que faço?

Existem muitas técnicas para lembrar os nomes, tenho vários materiais, que você procurando nas redes do Instituto Rompendo Limites irá encontrar, assim como nossos para aperfeiçoar sua PNL e ganhar mais dinheiro, mas aqui vou passar três para você:

*Quando ela te falar o nome dela, repita três vezes o nome dela em sua mente.

*Repetição! A repetição é a mãe do aprendizado, então, depois que falar o nome e você em sua mente já guardou aquele nome, quando iniciar o diálogo, repita o nome da pessoa durante a conversa, isso vai te ajudar a fixar o nome e a atender com qualidade.

*Associação, nosso cérebro aprende por associação, quando uma pessoa aprende um segundo idioma, por exemplo, o segundo idioma é muito mais difícil que o terceiro, porque o terceiro para ele já é mais fácil pela associação que seu cérebro faz, buscando relacionar umas informações com outras, então faça um link do nome dela, com algum nome conhecido, e ficará mais fácil lembrar.



GATILHOS MENTAIS E VOCÊ

Ao usar os gatilhos mentais você vai aperfeiçoar seu atendimento, se tornando mais produtivo, pois entendendo um pouco mais da psique humana, conseguirá oferecer ao cliente o seu produto ou serviço de uma forma que a fidelização é garantida, esta tudo dentro da sua mente, o segredo do sucesso dentro das suas habilidades, este E-book tem a finalidade de te ensinar o caminho do sucesso profissional, que sua comunicação seja uma comunicação eficaz e pró ativa, te aconselho que utilize o empilhamento de gatilhos mentais, dentro de um processo de negociação, dentro de um processo

de convencimento, de persuasão, treine quais os gatilhos que você pode empilhar, dentro de uma linguagem, seja ela escrita ou falada, para que o interlocutor preste atenção em você e gere ação, que seja comprar seu produto, seu serviço ou idéia, e caso mesmo com as dicas você ainda tenha dificuldade ou queira subir mais um degrau para o sucesso, nós do Instituto Rompendo Limites oferecemos o curso de Inteligência Emocional que visa trazer a você o equilíbrio entre as emoções e com percepção das emoções de seu interlocutor, trazendo a você uma nova perspectiva com base em avaliações de cada situação dando a cada ela a devida proporção, nem mais e nem menos, nós seres humanos todo o tempo estamos sendo influenciados pelos nossos atalhos mentais, então, recomendo este curso como meio de autogerenciamento, meu desejo é que com a leitura deste E-book, você aplique os ensinamentos e seja vitorioso,

conquiste o sucesso e ganhe muito dinheiro, se essa for a sua vontade.

