

# Módulo 5 – Negociação e Vendas



## Aula 4 Gatilhos Mentais



# Tomada de decisão

O **sistema límbico** é o influencia em 80% ou mais as pessoas na tomada de decisão;

As pessoas decidem comprar com influência da

**emoção** e justificam com a **razão**;

Uma forma de ativar o sistema límbico é usando os  
**gatilhos mentais.**

Gatilho mental não deve ser usado como **“golpe”**.

**Use os gatilhos em tudo!**



## Inimigo em Comum

O inimigo em comum é um gatilho mental capaz de **gerar empatia** entre você e o seu público.

Exemplo: fila do banco.



## Reciprocidade

Quando você dá alguma coisa ou **ajuda** alguém,  
essa pessoa, naturalmente, sente-se obrigada a  
**retribuir.**

Doe-se e se entregue ao seu **propósito** e as  
pessoas de forma **genuína!**

Por onde passar, deixe **algo bom** a alguém!



## História

Histórias geram **conexão**;

Criam emoções;

Conte **sua história**;

Conte histórias **de clientes**.



# Especificidade

Quanto **mais específico** você for, mais você vai gerar **confiança** na pessoa!

Use números completos em vez de arredondados;

Conte **detalhes específicos**;

Especifique **o que** você faz;

Especifique **como** você faz.

Especifique **porque** você faz



## O porquê

Quando você justifica alguma coisa, isso dá muito mais **credibilidade** a você.

Dar uma justificativa para uma pessoa aumenta em 34% a chance dessa pessoa **concordar** com um pedido seu.

**Use o porquê** com outros gatilhos mentais.



## **Prova e Prova Social**

**Depoimentos** de clientes;

Problemas e casos **resolvidos**;

**Número de clientes** e projetos rolando;

**Clientes** já atendidos;

Cuidado com a **auto sabotagem**.



## Autoridade

Sua autoridade sobre o assunto gera mais

**credibilidade;**

O nicho é essencial para gerar autoridade;

Use a autoridade **com outros gatilhos;**

Os **caminhos** que você percorreu.

Os problemas que você **resolveu.**



## **Escassez e urgência.**

O gatilho mental da escassez é um dos mais **poderosos**.

É responsável por provocar **urgência** na cabeça do seu cliente.

Ninguém quer a **dor da perda** e do arrependimento.



## Ancoragem

Esse gatilho traz sensação que o seu produto vai ser  
muito mais **caro do que realmente é.**

Depois de ver o preço original, parece tão mais  
barato e fácil que não tem como não comprar!



## Desapego

Estar desapegado é muito mais **atraente**.

Mostre ao cliente que **quem precisa** é mais ele  
do que você.



## Próximos passos

Estudar e treinar esses gatilhos.