

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;

Cientes 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.