



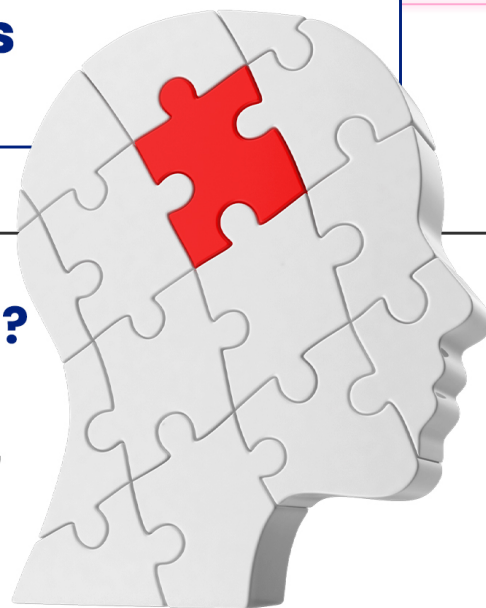
ROVA DIGITAL

Um treinamento gratuito para você descobrir
o caminho certo para sua liberdade financeira.

RESUMO LIVE 05



A importância dos gatilhos mentais



O que são GATILHOS MENTAIS?

São estímulos que fazem o cérebro humano, ter um grau maior de atenção ou tomar decisões.

- A venda é um processo de tomada de decisão, e o gatilho mental é extremamente determinante para que isso aconteça.
- O Gatilho Mental sempre vai funcionar se você for idôneo, íntegro e honesto.
- Gatilho mental te ajuda persuadir.

Persuasão X Manipulação

- **Persuasão:** é expor argumentos honestos, idôneos e íntegros para favorecer, antecipar uma tomada de decisão.
- **Manipulação:** é obter resultados através da distorção de fatos, ou seja, você faz um terceiro agir através de meias verdades/mentira. (Não usar)

Persuasão X Manipulação

O processo de persuasão acontece de forma mais eficiente se você conhece as vulnerabilidades do seu cliente.

O cliente tem que ser previsível para você.

Escute o SOM do seu cliente

- Sonhos
- Objeções
- Medos

OBS: Os gatilhos mentais são essenciais para que você possa elevar o nível de consciência do seu cliente.

Quando usar os *GATILHOS MENTAIS?

SEMPRE* – use sem moderação.

- As pessoas agem por dois motivos: DOR ou PRAZER

F.O.M.O (o medo de ficar de fora)

Ele faz as pessoas tomar uma decisão para não ficar excluída de um grupo ou benefício.

*ex: quando surgiu o “Clubhouse”, que por sinal só funciona em iPhone (ios) fez com que várias pessoas vendessem o celular Android e comprassem iPhone por medo de ficar de fora do aplicativo.

O grande segredo da venda é: o seu cliente tem que perceber que é muito, muito mais caro não comprar o seu produto/serviço do que comprar.

O cliente sente muito mais a DOR do que o PRAZER.

GATILHOS MENTAIS (principais)

1. HISTÓRIA

O ser humano ama histórias!

- Validação do método/história de criação/origem.
- Gera ensinamento
- Gera identificação/conexão
- Envolvente/retenção

GATILHOS MENTAIS (principais)

1. HISTÓRIA

A HISTÓRIA TEM QUE TER:



A história é a validação do método

O gatilho mental da história faz você:

- Envolver na narração
- Prender a atenção
- Conduzir a tomar uma decisão
- Validar o método

2. ESCASSEZ

(É voltado a números/quantidade/vaga) - quantitativo

- Não está sempre a disposição (edições limitadas).
- Lei da oferta e procura
- Exclusividade

As pessoas gostam daquilo que é raro.

GATILHOS MENTAIS (principais)

3. URGÊNCIA

(Está ligada ao tempo) – temporal

- Te força a tomar decisão porque o tempo está acabando.
(Ex: compra de passagem aérea).

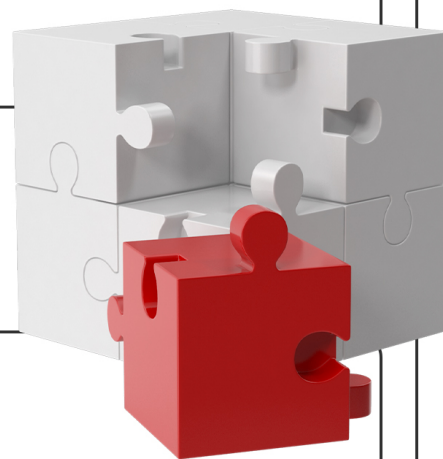
4. ANTECIPAÇÃO

(Aviso prévio que desperta desejo)

- Quando você antecipa seu evento você aumenta sua taxa de comparecimento.

Porque antecipar?

1. Para o meu público se preparar para o evento.
2. Gerar desejo
3. Para meu público não esquecer de mim, do compromisso.



5. AUTORIDADE

Resultado reconhecido (percepção)

- Autoridade é uma percepção criada ou adquirida
- Passa confiança
- Quebra objeções
- Encurta decisões

Como criar autoridade:

- Ser bom
- Parecer que é bom
- Expor que é bom



ROVA

DIGITAL

Um treinamento gratuito para você descobrir
o caminho certo para sua liberdade financeira.

RESUMO LIVE 05