



como ser mais influente



vender:

convencer alguém a fazer algo
gerando **valor** para essa pessoa

**somos todos
vendedores**

> todo negociador é, por essência,
um **excelente vendedor**



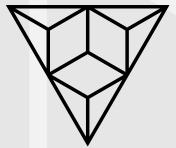
**Quantas decisões tomamos
por dia?**
(consciente e inconscientemente?)

35MIL

segundo estudo da Universidade
de Harvard (Prof. Gerald Zaltman),

95% das decisões de compra
são inconscientes

Reptiliano + LÍMBICO



poder do convencimento



ideias

Pais e filhos
Relacionamentos
Amizades
Profissional



projetos

Dentro da empresa
Para investidores
Para parceiros



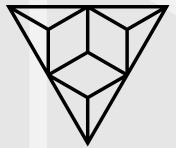
nós mesmos

Paqueras
Personalidade e
estilo
Entrevista de
emprego



produtos / serviços

Para pessoas
Para empresas



princípio da escassez

01 medo da perda

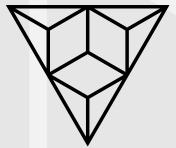
a dor de
perder algo



a vontade de
ganhar algo

02 exclusividade (sentir-se importante)

escassez gera urgência



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

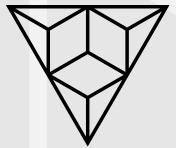
só até amanhã
última semana
últimos dias
bônus/desconto até data x

INFORMAÇÃO

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

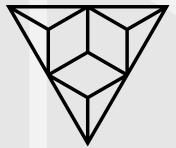
RIVALIDADE

Tem outro cliente interessado
Corre que a procura está grande



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**





desafio Conquer

Utilize um ou mais **Hacks de Persuasão** (verbal ou por escrito) para convencer alguém a reforçar ou modificar uma ação ou comportamento