



6 ARMAS E 20 FERRAMENTAS DA PERSUASÃO PARA TRANSFORMAR SEU DISCURSO EM VENDAS

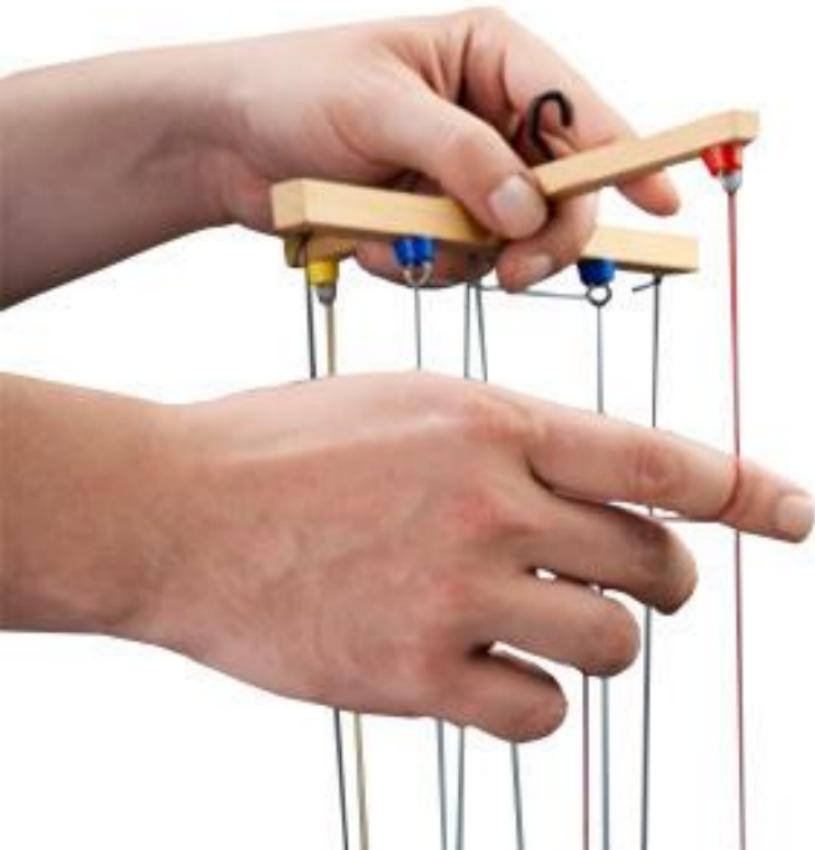


DIOGO HUDSON
DESENVOLVIMENTO HUMANO

PERSUASÃO X CONVENCIMENTO
POR QUE FUNCIONA?
COMO INSPIRAR CONFIANÇA?
6 ARMAS
20 FERRAMENTAS



PERSUASÃO X CONVENCIMENTO



Convencer é saber gerenciar informação, é falar à razão do outro, demonstrando, provando.

X

Persuadir é saber gerenciar relação, é falar na linguagem da emoção do outro, gerando benefícios mútuos.

POR QUE FUNCIONA?



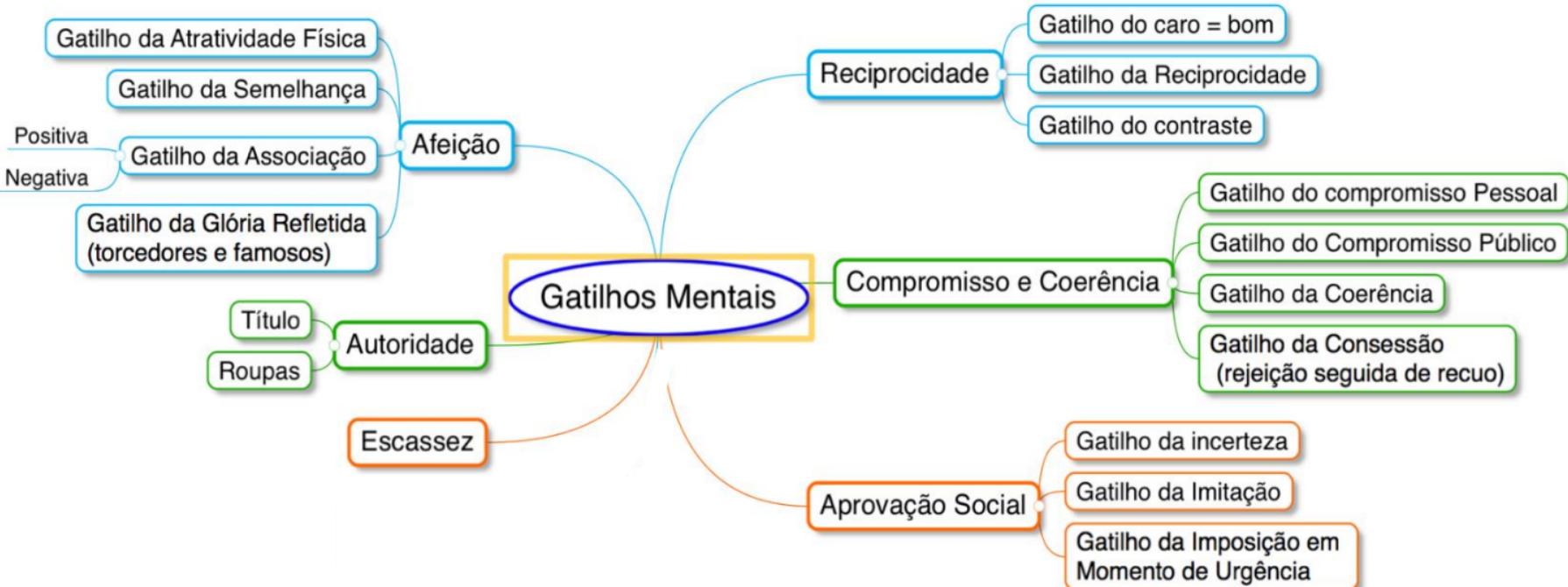
COMO INSPIRAR CONFIANÇA?



Integridade
Intenção
Qualificação
Experiência

- 1. Reciprocidade** | nos sentimos compelidos a retribuir, nem sempre de forma vantajosa para nós, o que outra pessoa nos proporcionou.
- 2. Compromisso e coerência** | depois que fazemos uma escolha, enfrentamos pressões para nos comportarmos de maneira condizente com o compromisso assumido.
- 3. Aprovação social** | buscamos nos outros indícios do comportamento mais apropriado a seguir.
- 4. Afeição** | preferimos acatar pedidos de pessoas que conhecemos e de que gostamos.
- 5. Autoridade** | temos um arraigado senso de obediência à autoridade.
- 6. Escassez** | tudo se torna mais valioso quando fica menos disponível.

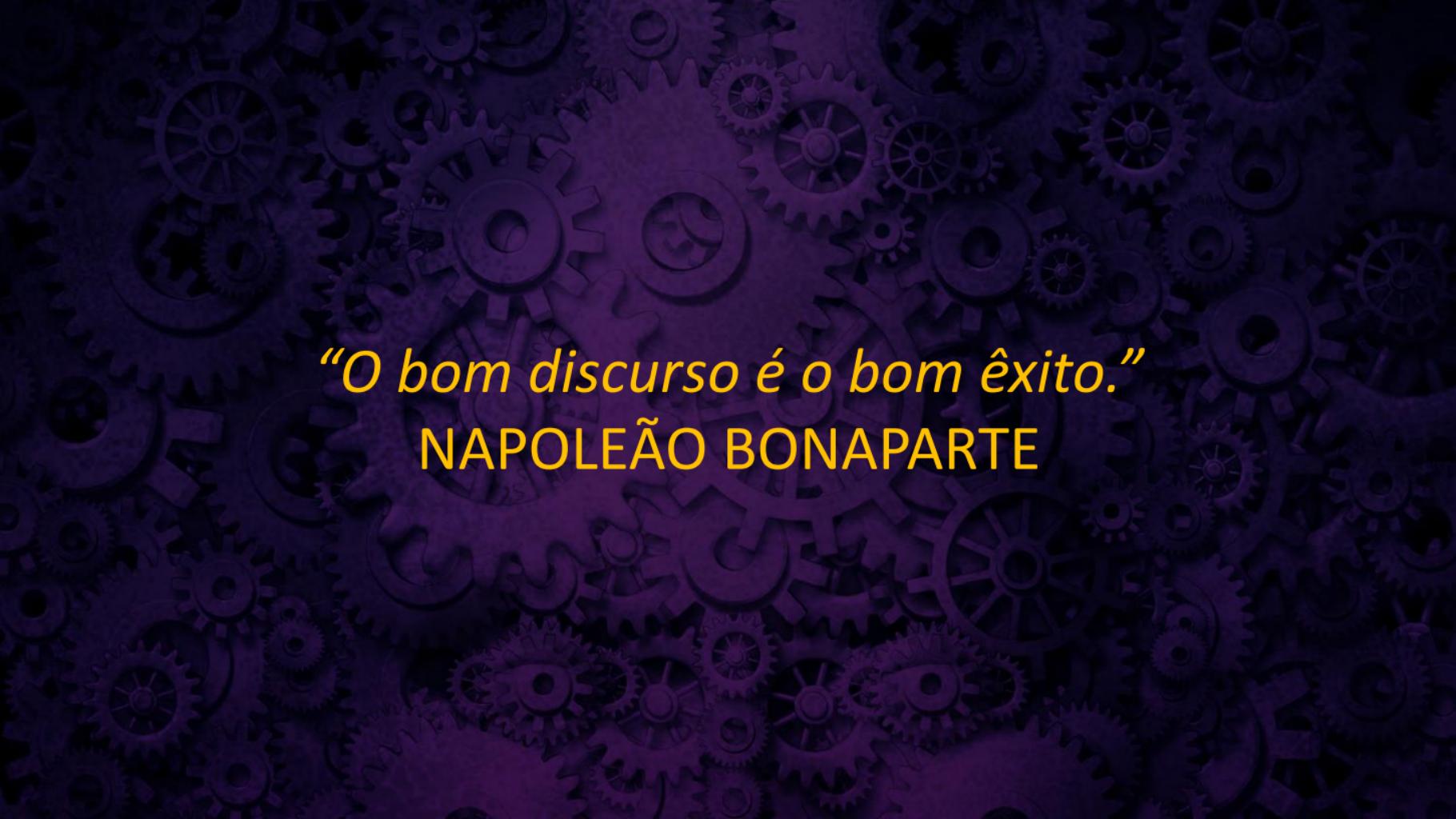
6 ARMAS



20 PODERES MÁGICOS



1. Resultados/Benefícios
2. Escassez
3. Urgência
4. Autoridade
5. Reciprocidade
6. Prova Social
7. Porque...
8. Antecipação
9. Novidade
10. Relação Dor x Prazer
11. Descaso
12. Compromisso e Coerência
13. Paradoxo da Escolha
14. História
15. Simplicidade
16. Referência
17. Curiosidade
18. Inimigo Comum
19. Surpresa
20. Nome da pessoa



“O bom discurso é o bom êxito.”

NAPOLEÃO BONAPARTE

PERSUASÃO



dh@
diogohudson.
com.br



DIOGO HUDSON
DESENVOLVIMENTO HUMANO