



PALAVRAS DE PERSUAÇÃO

**#QUEBRE
#ASREGRAS**



PALAVRAS DE PERSUASÃO

1. NOME

Nunca converse com um cliente sem citar o nome dele várias vezes, pois o nome é o som mais doce para uma pessoa. Parece óbvio mas há vendedores que ficam horas a fio com um cliente e só perguntam o nome dele na hora de preencher o pedido. Quer vender mais? Pronuncie o nome do cliente com um tom de veludo vocal e sorrindo com os olhos. Você não vende para uma entidade cósmica e, sim, para uma mente com um rosto.

2. DIMINUIR/ELIMINAR/EVITAR

Não importa o que você vende, diga ao cliente frases que contém essas palavras, como:
- Morar nesse imóvel vai diminuir seus gastos. Afinal, você é um detetive de necessidades do mercado imobiliário e um apresentador de alternativas de soluções.

3. COMO

Essa é a terceira palavra mais vendedora do mundo. Ela serve para abordar, refutar clientes e fechar negócios. Exemplos: Quero lhe mostrar como o senhor poderá diminuir seus gastos com esse imóvel... Como o senhor quer fazer o pagamento?

4. MAIS

É uma das palavrinhas mais importantes do mundo das vendas. O principal objetivo dela é levantar a ALVOS. Jamais pergunte se o cliente gostou do que você vende, faça a pergunta certa: - O que mais o senhor gostou? O que ele disser é o ponto fraco dele. Agora é só atirar argumentos de ouro. Se não fizer essa pergunta você vai disparar certo em alvos errados.

5. RESULTADO

Diga ao cliente: -Sou um vendedor de produtos, eu sou um gerador de resultados...Nossa empresa não vive de vendas, vive da satisfação dos resultados de nossos clientes...



PALAVRAS DE PERSUASÃO

6. COMPROVADO

Em sexto lugar ficou essa palavra poderosa. Ela tem que estar presente em todo argumento convincente. Por exemplo: Esse imóvel tem satisfação comprovados...

7. IMAGINE

Se imaginação vale mais que conhecimento, segundo Einstein e estamos vivendo na Década da Imaginação, então, use a palavra "imagine" para vender: - Senhor Cardoso, imagine os resultados que conseguirá com este imóvel, imagine a ausência deste problema que solucionaremos, pois se paga por si só, imagine os elogios que receberá por ter tomado essa decisão...

8. RETORNO

O retorno que o senhor terá deste investimento virá em suas mãos em menos de 7 semanas...Esse meu serviço retorna para o senhor em forma de liquidez, rentabilidade e lucratividade imediata...

9. NOVO

Tudo que é novo tende a chamar a atenção, instiga a curiosidade. Então, abuse da palavra: - Este é um novo produto para se conseguir esse resultado...É um novo conceito para transformar novidades em soluções...É uma nova maneira para acabarmos com esse problema...

10. MERECE

Não importa o que o cliente diga, ele sempre merece. Se ele disser: - Seu preço está alto, diga-lhe: - Senhor Cardoso, o senhor merece adquirir o melhor pelo menor... Até na abordagem, use o merece. Se o cliente diz: - O senhor tem tal produto? - responda: - Temos, as pessoas gostam muito dele e eu sei que o senhor merece um produto que reduz custos e maximiza lucros, concorda?



PALAVRAS DE PERSUASÃO

11. FÁCIL

Demonstre o que você vende e comente: – Fácil manutenção... fácil retorno do investimento...fácil revenda...

12. VITAL

Vital é um adjetivo de forte significado linguístico que, por não ser apelativo, produz um efeito que outros adjetivos não conseguem. Diga, então: – Vital importância para sua empresa...é um serviço de retorno vital para o seu investimento...

13. CONFIANÇA

Vender é agregar valor de confiança: confiança em você, em sua empresa e, depois, em seus produtos e serviços. Por isso, diga: – Nós temos um livro de clientes satisfeitos e eles fazem negócios conosco por causa da confiança que...A confiança que os clientes tem nesse produto nasceu por causa de três fatos interessantes...

14. NÚMEROS

Negocie utilizando números, seu cliente fica muito mais interessado e curioso quando falamos que ele tem, por exemplo, 3 motivos para mudar para um determinado lugar.

15. AJUDAR

Todos nós gostamos de ser ajudados, inclusive seu cliente. Ofereça ajuda para resolver a solicitação do seu cliente.

BÔNUS - ESPECIALISTA

Seja um especialista no ramo que você optou por trabalhar, isso faz com que o cliente te veja com mais credibilidade.

QR SUMMIT 2018

E X P E R I E N C E

05 & 06 de Maio | WTC Sheraton | São Paulo - SP

**Venha para o QR Summit
2018, o evento com maior
experiência real do
Mercado Imobiliário Brasileiro**

**CLIQUE AQUI E GANHE
R\$100 REAIS DE DESCONTO**

EU QUERO O MEU DESCONTO



GUILHERME MACHADO

É autor do livro best-seller "você não vai mais conseguir vender assim", que alcançou o 1º lugar no ranking de mais vendidos pela Veja, Folha de São Paulo e Colunista da Band News.

Corretor de imóveis e Coach de Alta Performance. Sua metodologia já impactou mais de 4 milhões de pessoas. Hoje é reconhecido como a maior autoridade e influenciador da nova geração de corretores, e uma das grandes referências do país em vendas.

O maior influenciador digital do Mercado Imobiliário.

Entre os 5 maiores canais de Negócios do Youtube no Brasil.

FORMAÇÃO RELEVANTE:

- Certificação em Negociação (Universidade de Michigan)
- Mestrando em Neuromarketing (Florida Christian University)
- Certificação CBO - Chief Brain Office (o mais completo curso de neurociência aplicado à gestão de negócios da América Latina)