



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Negociando ou vendendo produtos e serviços, uma das grandes dificuldades é fazer o futuro cliente concordar com seus termos, fazê-lo dizer “SIM”. Saiba que há mais do que sorte, acaso ou adivinhação no modo de fazer as outras pessoas dizerem “SIM”.

A habilidade nas relações humanas tem técnicas diversas e métodos variados os quais fazem aumentar as chances da outra pessoa dizer “sim”. Fazer a outra pessoa dizer sim simplesmente significa condicioná-la a fazer o que você quer. E como podemos conseguir isso? Siga essas orientações:

Dê as pessoas razões para dizerem “sim” a você:

Todas as coisas do mundo são feitas por algum motivo. Então, quando você quiser que alguém faça algo, dê razão pela qual ela deve fazer aquilo que está sugerindo. De qualquer maneira, esteja certo de que as razões que você der são razões que sirvam a outras pessoas, motivos que sejam em seu benefício e que lhes proporcionam vantagens. Em resumo, diga às pessoas como elas podem ser beneficiadas fazendo exatamente o que você lhes diz e não como você irá se beneficiar disso.

Faça perguntas positivas:

Quando você tentar fazer a outra pessoa dizer “sim” a você, primeiro proporcione um estado positivo na mente dela. Isto é feito perguntando através de frases positivas. Por exemplo:

- “Você quer que sua família seja feliz, não quer?” (é claro que ela quer);
- “Você quer ter melhor investimento para o seu dinheiro, não?”(é claro que sim);
- “Você quer que sua festa tenha um grande sucesso e muita alegria, não quer?”(óbvio)

Uma pergunta positiva é algo que pode ser respondido apenas positivamente, ou seja, com um “SIM”. A ideia por trás de perguntas positivas é colocar pessoas numa atitude mental positiva, pois assim elas estarão mais receptivas a dizerem SIM a você e a sua proposta de venda de produtos ou serviços.



Balance a cabeça afirmativamente:

Tenha a certeza, contudo de fazer apropriadamente as perguntas positivas. Isto é, movendo a cabeça num movimento afirmativo enquanto você pergunta, sempre iniciando com a palavra “VOCÊ”. Por exemplo:

- “Você quer uma geladeira, não quer?”(movendo a cabeça num movimento afirmativo);
- “Você quer um vestido bonito, não quer?” (fazendo um “sim” com a cabeça).

Faça as pessoas escolherem entre dois “SIM”:

Isto simplesmente significa fazer as pessoas dizerem “sim” a você de uma forma ou de outra. Ambas as formas significarão um “sim” para você. “SIM” significa que a outra pessoa irá fazer algo. O “NÃO” significa que ela não irá fazê-lo. A habilidade é demonstrada conseguindo-se fazer com que a outra pessoa escolha entre duas alternativas que convenham a você. Por exemplo se você quiser uma consultoria com o Senhor Augusto Cesar:

- “Estaria bem para o senhor esta tarde, Sr. Augusto, ou o senhor prefere amanhã pela manhã ou após o almoço?” (você está dando ao Sr. Augusto a escolha de vê-lo, a escolha de muitos “sim”).

A pior maneira seria solicitar um encontro. Isto iria possibilitá-lo entre um “sim” (você marcar a entrevista) e um “não”(você não deve fazê-lo). Veja esses exemplos:

- “Você quer o preto ou o branco?” (ao invés de “qual destes você quer?”);
- “Você quer começar a trabalhar amanhã ou terça?”(ao invés de “quando você quer começa a trabalhar?”);
- “Você quer que eu debite em sua conta ou prefere pagar em dinheiro?” (ao invés de “como você quer pagar?”).

Este método não irá funcionar todas às vezes, mas terá êxito na maioria delas, mas ter êxito em algumas delas é bem melhor do que fazer a outra pessoa escolher entre um “SIM” e um



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

“NÃO”.

Esperare sempre um “SIM” da outra pessoa:

Tenha sempre a expectativa de receber um “sim” da outra pessoa e faça-a saber, que dela era esperada uma resposta afirmativa.

Quando você esperar que a outra pessoa diga “sim” para você, isto deve ser feito com confiança. Agindo assim, você faz a outra pessoa sentir, você dá a sensação de que ela é esperada a dizer “sim”.

Quase todas as pessoas iniciam uma negociação em posição “neutra” e podem ser levadas a algum lugar. Muitas delas nunca duvidam ou hesitam em fazer o que você quer, uma vez que você as mostre o que é esperado delas.

COMECE A TREINAR AGORA MESMO E FAÇA SEUS CLIENTES DIZEREM "SIM" PRA VOCÊ!