



USE A HIPNOSE PARA VENDER!

E MELHORAR SUA QUALIDADE DE VIDA

RICARDDO GUERREIRO

**DEDICO ESTE MEU PRIMEIRO LIVRO À
DEUS E AO PLANO ESPIRITUAL QUE ME**

**AUTORIZOU A ESCREVÊ - LO ! SEM OS
QUAIS NADA TERIA SENTIDO...**

**À MINHA MÃE DIRCE QUE ME ORIENTOU
NA VIDA...**

**E AO MEU FILHO BRYAN, RAZÃO PELA
QUAL HONRO MEU NOME GUERREIRO !**

PREFÁCIO :

Esta obra foi elaborada para ser usada como preparo antes de qualquer ação de auto - ajuda , otimizando os procedimentos e aprimorando os padrões psicológicos pessoais de quem inicia essa jornada.

Em sua **primeira parte** mostro como fazer para conseguir entrar em estado de auto - hipnose. Em seguida vem algumas dicas de como hipnotizar as pessoas para se conseguir o que se almeja delas. Assim mesmo, bem direto e objetivo.

Como definição pela WIKIÉDIA, temos :

“A AUTO – HIPNOSE nada mais é que a hipnose aplicada da pessoa que hipnotiza para ela mesma. É uma habilidade extremamente útil para a promoção da saúde e bem-estar do seu praticante. Também pode ser utilizada apenas para atingir estado de relaxamento profundo, dormir melhor, melhorando, pois, a qualidade de vida.

A melhor maneira de aprender a entrar em transe hipnótico é receber treinamento por um hipnólogo ou por um programador neurolinguista. Via de regra, ensinar auto- hipnose é o último passo de todo tratamento com hipnose, dotando o paciente de um recurso valioso na busca de seu próprio aprimoramento pessoal.

Já foi dito que, segundo vários especialistas, toda hipnose é, na verdade, uma auto - hipnose.”

Na **segunda parte** dou diversas dicas de como mudar seu comportamento para viver melhor e mais feliz.

Na **terceira parte** apresento as duas técnicas de vendas mais simples e eficazes para quem quer se tornar um profissional vencedor nessa área. São elas :

- A.I.D.A. (Atenção, Interesse, Desejo e Ação)
- C.V.B. (Característica, Vantagem e Benefício)

Apliquei essas técnicas durante anos, em treinamentos e palestras para novos e antigos vendedores de Empresas que trabalham com vendas receptivas e ativas em todo o Brasil.

Foram muitos casos de sucesso comprovado, tornando essas pessoas verdadeiros - "PROFISSIONAIS DE VENDAS" -

Espero que essa obra seja de grande utilidade para os departamentos Comerciais de Empresas, e também para os departamentos de Treinamento e Recursos Humanos em sua busca constante pela evolução da equipe de Vendedores, Gerentes e até mesmo Diretores .

VEM COMIGO !!

RICARDDO GUERREIRO

Professor, Escritor, Jornalista Internauta, em busca constante da :

QUALIDADE NA EVOLUÇÃO DA VIDA !

A) O QUE É A AUTO - HIPNOSE E O QUE ELA PODE FAZER DE BOM PARA VOCÊ :

- Primeira fase :
AUTO - RELAXAMENTO 04

- Segunda fase :
AUTO - SUGESTÃO 07

- Terceira fase :
AUTO - ANÁLISE 11

- Quarta fase :
AUTO - TERAPIA 13

B)	SEU COMPORTAMENTO	18
• B 1)	COMO FALAR MELHOR.....	29
• B 2)	COMO MELHOR OUVIR.....	38
• B 3)	PROBLEMAS PESSOAIS.....	40
• B 4)	ALGUMAS IDEIAS PARA VIVER MELHOR	43
• B 5)	PERFIL DE UM PROFISSIONAL DE VENDAS VENCEDOR	47
• B 6)	ALGUMAS REGRAS BÁSICAS PARA O SUCESSO	50
• B 7)	ABORDAGEM POSITIVA PARA VENDER	52
• B 8)	TESTE DE ATITUDES VENCEDORAS.....	60
C)	A . I . D . A	64
D)	C . V . B.	68

USE A HIPNOSE PARA VENDER !

E MELHORAR SUA QUALIDADE DE VIDA !

A) O QUE É A AUTO - HIPNOSE E O QUE ELA PODE FAZER DE BOM POR VOCÊ

A **AUTO - HIPNOSE** é um processo terapêutico de auto conhecimento e um grande instrumento para qualquer ação de auto ajuda.

Com ela você poderá sugestionar-se colocando em prática a maneira de agir que mais lhe convier, a qualquer momento...

Seja o que quiser ser ! Experimente ! Comece agora mesmo, você vai se surpreender !!

Depois disso poderás usar esse método para influenciar pessoas induzindo-as à fazerem o que você quiser que elas façam.

Apenas lembre-se que toda ação traz uma reação.

Não faça nada que considere errado, contra a lei ou o que sua consciência lhe alerte para não fazer. Siga sua intuição, que estará muito mais afiada depois desses exercícios.

É importante descobrir em sua mente aquilo que deseja exatamente que a **auto - hipnose** faça por ti. Certifique-se que tenhas uma clara compreensão do que quer realizar antes de começar a usá-la, pois ela é um poderoso instrumento, que em mãos equivocadas e despreparadas pode trazer vários problemas.

Verifiquei que aceitar, descrever e entender os seus problemas é o que deve ser feito antes de mais nada para se conseguir sucesso nesse nosso treinamento .

Por que não fazer, então, uma lista das características de sua personalidade as quais você deseja livrar-se ? Pergunte e responda a si mesmo ; mas o faça com toda a sinceridade, afinal mentir pra si mesmo é a pior mentira , como já dizia o poeta !

“ Quais são minhas falhas ? Quais são os meus problemas ?
O que não gosto em mim ? “

Faça isso escrevendo as perguntas que se deseja fazer e depois de estudar as respostas encontre o melhor caminho à seguir, use sua intuição.

O seguinte questionário serve de amostra , pegue uma caneta e um papel e escreva com calma :

- Tenho algum complexo de inferioridade ?
- Meu critério de julgamento das coisas é deturpado ?
- Acho que tenho excesso de peso ? será que tenho mesmo ?
- Sou de convivência difícil ?
- Sou muito ciumento ?

- Sou pessimista ou otimista demais ?
- Quero deixar completamente de fumar ou apenas reduzir o número de cigarros ?
- Emprego criteriosamente o meu dinheiro ?
- Sou excessivamente tímido ?
- A maioria das pessoas me aprecia ou me odeia ? por que ?
- Tenho mania de doenças ?
- Não gosto de mim mesmo ?
- Tenho excesso de medos ? Quais ? sinto me inseguro ?
- Me considero um derrotado ?
- Qual é a minha pior característica de personalidade ?

Como eu disse anteriormente, estas são algumas questões apenas. Você pode e deve fazer uma lista bem mais extensa, se assim o desejar. Aconselho a não mostrar esse questionário a ninguém, pois julgamentos apressados ou equivocados podem atrapalhá-lo no processo de aprimoramento psicológico que estás prestes a iniciar.

Vem comigo nessa viagem !

O MÉTODO DA AUTO - HIPNOSE :

A TÉCNICA DA **AUTO - HIPNOSE** DIVIDE-SE EM QUATRO FASES :

1. - AUTO - RELAXAMENTO
2. - AUTO - SUGESTÃO
3. - AUTO - ANÁLISE
4. - AUTO - TERAPIA

1 - PRIMEIRA FASE :

AUTO - RELAXAMENTO

Para a indução ao estado de *auto - relaxamento hipnótico*, siga cuidadosamente as seguintes instruções :

1) Escolha um lugar em sua casa onde você possa estar seguro de não ser perturbado pelo telefone , outros ruídos ou desnecessárias interrupções.

É aconselhável fechar as cortinas ou escurecer o ambiente.

Verifiquei também, pela experiência, que quase sempre uma música suave põe o individuo mais depressa em estado de relaxamento hipnótico.

Você poderá fazer uma experiência, escolhendo um tipo de música que lhe seja um verdadeiro calmante e capaz de conduzi-lo a um estado de entorpecimento semelhante ao do sono.

Memorize os textos que irá repetir para você mesmo, faça-o mentalmente, sem usar a fala, o que pode atrapalhar a sua respiração.

2) Deite-se em uma cama, num sofá confortável ou numa poltrona meio inclinada, com a barriga para cima e pondo os pés num suporte ou

num apoio firme que o acomode bem. Desaperte as roupas, tire o relógio, brincos, pulseiras, lentes de contato ou óculos, enfim, tudo que estiver preso ao seu corpo como adereço.

3) Respire lenta e profundamente; inspire pelo nariz e expire pela boca ! repita esse exercício algumas vezes, até se sentir relaxado.

4) Vá fechando os olhos, estique e acomode cabeça, braços e pernas.

5) Agora diga para si mesmo :

-Vou relaxar todos os músculos do meu corpo...

-Começando da cabeça até chegar aos pés...

-Os músculos do meu rosto e do meu pescoço já estão relaxando...

-Estou começando a me sentir livre de toda tensão muscular...

-Meus braços estão ficando moles e frouxos...

-Os músculos de minhas coxas, pernas e pés estão se soltando...

-Enquanto respiro fundo e devagar, todo o meu corpo está completamente relaxado...

-Sinto-me completamente calmo e relaxado

6) Durante essa fase de auto ajuda, lembre -se que o relaxamento é um estado momentâneo de espírito. Significa : “ *soltar-se* ”, aliviar sua ansiedade e tensão, livrar-se de medos e preocupações. Procure sempre pensar em coisas agradáveis , ignorando os problemas que lhe afligem.

7) Diga sem usar a voz e mentalize com convicção a seguinte frase :

“ O AUTO- RELAXAMENTO ME DÁ PRAZER E TRAZ GRANDES BENEFÍCIOS PARA MINHA SAÚDE FÍSICA E MENTAL “

2) SEGUNDA FASE :

AUTO - SUGESTÃO

Lembre-se de que a hipnose e a auto- hipnose funcionam com base na sugestibilidade. Assim como sendo suscetíveis de ser influenciados por outros , também somos influenciados por nossos próprios pensamentos. A aceitação voluntária de uma sugestão é essencial à boa hipnose.

Através de prática persistente, você poderá aumentar sua receptividade à sugestão, ideia ou pensamento, quer seja dado por outra pessoa ou ter partido de você mesmo.

Eis agora um teste de sugestibilidade que você poderá pôr em prática :

PROVA DO FECHAMENTO DOS OLHOS :

Escolha algum objeto que esteja colocado acima do nível dos seus olhos, de modo que para olhá-lo você tenha que fazer um ligeiro esforço tanto do globo ocular como da pálpebra. Pode ser, por exemplo, uma mancha no teto. Foque no mesmo e agora tente fazer com que as suas pálpebras se fechem, enquanto você conta até dez.

Se você sentir uma necessidade irresistível de fechar os olhos no instante em que você chegar a dez, ou antes, isso significa que você já está em estado de alta sugestibilidade ou de auto hipnose.

Se você não conseguir o objetivo da primeira vez, é possível que você não esteja suficientemente relaxado. Reinicie todo o processo até conseguir relaxar completamente.

Se os seus olhos não se fecharem sozinhos, feche-os voluntariamente e, a seguir, faça as sugestões pós hipnóticas. Eis aqui algumas sugestões que você poderá usar para realizar o teste do fechamento dos olhos :

Peça para alguém lhe falar isso , ou grave e ouça antes de iniciar o processo :

“Quando eu completar a contagem até dez, suas pálpebras se tornarão muito pesadas, úmidas e cansadas. Até mesmo antes de chegar a dez, poderás ser obrigado a fechar os olhos. No instante em que fechares os olhos, você cairá em estado de auto hipnose. Estarás plenamente consciente, ouvires tudo e poderás dirigir sugestões a sua mente sub – consciente.”

AGORA REPITA MENTALMENTE :

Um ... minhas pálpebras estão ficando muito pesadas...

Dois... minhas pálpebras estão ficando úmidas...

Três... minhas pálpebras estão ficando muito cansadas...

Quatro... mal posso manter os olhos abertos...

Cinco... estou começando a fechar os olhos...

Seis... minhas pálpebras estão se fechando cada vez mais...

Sete... estou completamente relaxado e à vontade.

Oito... quase não posso mais ficar com as pálpebras abertas...

Nove... meus olhos estão fechados, estou em estado auto hipnótico...

Dez... posso receber e aceitar qualquer sugestão pós-hipnótica que quiser...

O QUE VOCÊ ACHOU DESSE TESTE ?

Ficou impressionado com sua própria sugestibilidade ? - ou teve apenas um grau razoável de reação à estas sugestões ?

Não importa o muito ou pouco êxito que você teve, lembre-se que poderá melhorar sempre. Sim, posso garantir isso. O êxito virá com certeza !

Quando por meio do exercício constante você chegar a concluir o teste satisfatoriamente, terá experimentado o primeiro e leve estado hipnótico.

Você poderá então conseguir resultados maravilhosos, utilizando sugestões pós hipnóticas, assim você começará experimentar o poder da sua própria mente, e se tornará senhor do seu destino.

A medida que praticar a auto hipnose e utilizá-la como uma força para o bem, você verá que o seu próprio “ domínio mental “ poderá influenciar seus hábitos.

Você se tornará ciente daquilo que se chama “ **PODER INTERIOR** “

Você aprendeu a técnica do auto -relaxamento e pôs à prova a sua própria sugestibilidade.

Como disse anteriormente , a capacidade de fazer essas coisas sempre existiu em você - tal como um músculo não usado - Agora você está pondo essa força para trabalhar, possivelmente pela primeira vez.

É como se estivesse ligando um interruptor de força.

Você está pronto para dar a si mesmo sugestões no sentido de analisar e resolver problemas pessoais, destruir um hábito, combater a depressão, adquirir melhor personalidade ou uma filosofia de vida mais positiva !

Vamos , coloque tudo isso em prática desde já !

Não deixe para depois !

3) TERCEIRA FASE :

AUTO - ANÁLISE

Comece com o auto - relaxamento.

A seguir, ponha em prática a técnica do fechamento dos olhos.

Depois dê a si mesmo a sugestão de que agora está pronto para resolver o problema específico que o aflige.

Analise todos os lados do problema. Remonte ao passado até o ponto que for necessário.

Procure associar os acontecimentos e circunstâncias de sua vida que o conduziram ao seu problema atual.

Essa espécie de busca em sua alma cai na categoria de **AUTO - ANÁLISE HIPNÓTICA**.

A expressão se explica por si mesma. Refere-se ao fato de que você está a analisar-se e compreender a si mesmo enquanto se acha em estado de hipnose auto induzida. Isso é útil porque lhe permite obter a resposta a muitas perguntas que gostarias de fazer a si mesmo, como por exemplo :

- *Que espécie de pessoa eu sou ?*
- *Até que ponto minha saúde é influenciada pela minha maneira de pensar ?*
- *Até que ponto sou hiper sensível ?*
- *Quero, realmente aperfeiçoar-me ?*

- *Que planos tenho feito para o meu futuro ?*
- *Tenho tendência para culpar meus pais ou outras pessoas por minhas deficiências ?*
- *Qual a minha atitude em relação ao sexo, ao amor, ao casamento e aos meus relacionamentos em geral ?*

Você ficará assombrado com o acervo de coisas que aprenderá sobre si mesmo. Este método lhe permitirá compreender suas falhas, de modo que lhe será mais fácil corrigi-las. Faça uma ou duas perguntas de cada vez e procure pensar em tantas respostas quantas lhe for possível.

Assim que despertar de seu estado auto-hipnótico, anote as respostas num caderninho. Você pode também usar um gravador (no seu smartphone tem um) e gravar toda a sessão, para depois usá-la convenientemente.

Estude cuidadosamente tudo que anotou e procure chegar a alguma conclusão sobre os motivos por que pensa e age e de que maneira o faz. Lembre-se :

“ O CONHECIMENTO DE SI MESMO É A CHAVE PARA UMA BOA AUTO DISCIPLINA “

Anote, separadamente em seu caderno, duas perguntas fundamentais :

- 1) O QUE TENHO APRENDIDO SOBRE MIM MESMO ?
- 2) O QUE TENHO FEITO DE PRÁTICO PARA ALCANÇAR MEU APERFEIÇOAMENTO ?

Escreva as respostas nesse caderno e as leia sempre que puder.

Você verá que, mais cedo do que esperava, a sua mente lhe terá proporcionado um grande progresso.

Os bons resultados o encorajarão a continuar o método.

Você notará que é significativo o seu desenvolvimento e que um novo passo foi dado na aquisição de novos e bons hábitos mentais.

4) QUARTA FASE :

AUTO - TERAPIA

A auto - terapia consiste em condicionar a sua mente ao pensamento positivo e a um plano de ação elaborado positivamente, por meio do uso de sugestões **PÓS** hipnóticas .

Escolha especialmente qual objetivo pessoal deseja atingir ou o problema que você está procurando resolver.

Citarei por exemplo , uma técnica de auto - terapia para ajudar a cuidar de uma doença muito comprometedora : a - **DEPRESSÃO MENTAL** - o maior mal da sociedade moderna que hoje em dia assola quase 60 % da população mundial !

DIGA PARA SI MESMO :

- *Quando eu ficar num dos meus estados de melancolia, tomarei cuidado para não transmitir aos outros os sentimentos de tristeza e depressão que apresento.*
- *Recuso-me a ser dominado pelo sentimento de auto - piedade, lamentando-me , só farei com que as coisas piorem.*
- *Vou dedicar algum tempo ao estudo das razões dos altos e baixos do meu humor.*
- *Procurarei não ficar chocado por estar deprimido. Guardarei na minha mente que a depressão se altera com a exaltação. Que sentimentos são passageiros e que todos nós experimentamos momentos de tristeza e de mau humor, isso é do ser humano.*
- *Irei estimular o meu senso de humor, todas as vezes que me sentir desanimado.*
- *Não irei dar a mim nem a meus problemas mais importância do que eles merecem.*
- *Não irei tomar o aborrecimento por hábito, sabendo que 80 % das coisas com as quais nos preocupamos nunca acontecem.*
- *Vou deixar de viver no passado. Não vou me sentir culpado por causa de alguma coisa que não poderei mudar , é uma perda de energia mental incrível.*

- *Vou aprender a perdoar-me por erros cometidos no passado e viver no presente – olhando para a frente, para um futuro melhor e mais feliz.*
- *Vou tornar-me ocupado e utilizar o meu tempo vago para usá-lo com proveito. Acharei sempre alguma coisa que me divertirá e que levantará o meu ânimo, como ver um bom filme, ler um livro interessante, ouvir música, fazer academia, ver um programa legal na tv , fazer um passeio ou alguma coisa mais pessoal que me ajude a relaxar e fazer com que eu esqueça os meus problemas.*

Basicamente há dois tipos de depressão :

- 1) Depressão normal (temporária) que qualquer um de nós, nestes dias conturbados de hoje, as vezes pode experimentar.
- 2) Depressão mórbida (crônica) que está geralmente ligada à doença física ou mental. Nesse caso sempre deverá ser consultado um médico especialista para tratamento individualizado..

Por **AUTO - TERAPIA HIPNÓTICA** , definimos que, baseado no princípio da seguintes afirmativas positivas :

“ EU POSSO “ - “ EU QUERO “ - “ EU GOSTO “

“ EU PRECISO “ - “ EU SOU FORTE “

“ SEMPRE CONSIGO ATINGIR MEUS OBJETIVOS “

“ NADA NEM NINGUÉM ME DERRUBA” “ SOU SEMPRE OTIMISTA”

“ TENHO CERTEZA QUE A FORÇA DA MINHA FÉ NA ESPIRITUALIDADE ME FAZ UM VENCEDOR “

Sempre conseguiremos a força mental necessária para aceitar e pôr em prática sugestões que são dadas a nós mesmos e que nos permitirão vencer praticamente todas as dificuldades e melhorar nossa personalidade, adquirindo uma filosofia de vida mais saudável.

RECAPITULANDO :

- *Repita muitas e muitas vezes : -“ O QUE A MENTE CAUSA A MENTE CURA “ e que pelas técnicas da auto - hipnose você poderá evitar muitas doenças causadas pela emoção.*
- *Sugira a si mesmo todos os dias que, por meio da **auto - hipnose**, você será capaz de ajudar a si mesmo, resolvendo os seus problemas diários.*
- *A auto - análise ou auto - crítica é o primeiro passo no sentido do bem estar emocional e de uma vida bem equilibrada.*
- *Os seus esforços para conseguir a compreensão de si mesmo serão bem recompensados. A compreensão de algumas causas fundamentais dos seus temores e ansiedades o ajudará a vencer os seus problemas.*
- *Use a introspecção conseguida através da auto análise para o seu próprio benefício e não para prejudicar-se.*
- *Não faça uso indevido da introspecção, deixando que ela o deprima. Ao invés disso, faça com que sua auto - análise melhore a sua maneira de pensar a respeito de todas as coisas.*

- *Analise os seus maus humores, entenda-os, você terá mais facilidade em combatê-los.*
- *É preciso que haja aplicação inteligente do auto - conhecimento e constante exercício da auto - disciplina.*
- *Nunca duvide sobre a possibilidade de você mudar ou de aperfeiçoar-se por meio da **auto - hipnose**, confie e aplique as técnicas aqui ensinadas.*
- *Os benefícios obtidos com a **auto - hipnose** podem ser permanentes. Você poderá repetir as sessões sempre que desejar.*

Todos os exercícios que executamos até o presente momento, tem por objetivo estabelecer um poderoso instrumento de persuasão e controle na sua vida , a chamada :

“ AUTO - CONFIANÇA “

Sem ela nada se consegue e ficamos à mercê da sorte ou dos desígnios divinos, que são providenciais, mas que só produzem bons resultados se os buscarmos incessantemente.

Sem esforço contínuo nada se estabelece, e a nossa AUTO - CONFIANÇA inata ou adquirida é o combustível para que isso se torne realidade.

B) - SEU COMPORTAMENTO ...

SUA MANEIRA DE ANDAR...

A maneira como você caminha ao encontro de uma pessoa já revela em grande parte como se sente. Você transmite uma impressão imediata, definitiva. Você avança com energia para cumprimentar um cliente, um amigo ou um familiar? Há um “*erguimento*” em seus ombros?

Existe vigor em seus passos quando vai falar com o chefe? Você dá a impressão de estar disposto a agir, ansioso para dedicar-se com afinco ao seu trabalho ou não?

Lembre-se de que sua maneira de andar pode ajudar a seguir a trajetória de uma personalidade triunfante ou de um perdedor nato, aquele que nasceu para ser demitido, para sempre buscar e nunca ter, sempre querer mas nunca conseguir.

A escolha é sua. Ande como se fosse buscar seu prêmio de primeiro lugar, como se fosse chamado para dar sua opinião a milhares de pessoas. Acredite em si mesmo, execute passos firmes e decididos.

Pratique isso em ambientes coletivos, como num shopping, por exemplo, você verá a diferença notando como as pessoas olham diferente para você.

SEU JEITO DE FALAR ...

A pessoa com quem é um prazer conversar tem sempre alguma coisa interessante a dizer... e diz bem. Além disso, *ela sabe escutar!*
Você é assim ?

Banque o 007 com sua voz. Descubra as imperfeições que possam estar prejudicando sua fala. Uma boa ideia é gravar sua voz para poder ouvir como soa. Sua primeira impressão vai ser de choque. Ao ouvir a fita, pergunte-se :

“ Tenho um sorriso em minha voz ? Falo com clareza ? Falo rápido demais... ou lento demais ? Modifico minha voz para salientar pontos importantes ? Pareço sincero ? Como é o timbre da minha voz , grave ou agudo ? Quando falo as outras pessoas param para me ouvir ou me ignoram ?”

Com uma gravação você não terá de imaginar as respostas. Mude o que achar errado, praticando.

Outras indagações poderão ser mais difíceis de se responder objetivamente, e convém pedir a opinião de sua família ou amigos íntimos. Dentre essas perguntas :

“ Que tal a sua gramática ? Sabe quando usar gíria... e quando não ? Fala palavrões ? Possui vocabulário adequado ? Cospe quando fala ? Não deixa a outra pessoa também expressar sua opinião? Toca incessantemente a outra pessoa quando esta falando ?”

Adquira o hábito de ler notícias diariamente, leia as manchetes e as notícias em voz alta para você mesmo em frente ao espelho. Use os pontos e vírgulas para conseguir fôlego, imagine-se apresentando o Jornal Nacional, isso ajudará você a ter uma dicção muito melhor.

Pergunte-se :

“Tenho tendência a querer dominar uma conversa ? Sou um bom ouvinte ? Disponho de um repertório de assuntos na ponta da língua, para uma emergência na conversação ? Sei mudar de assunto quando precisar sem magoar o interlocutor ? ”

Se sua maneira de falar o decepciona, pode estar certo de que isso não é nada bom para sua personalidade. Afinal, pergunte a si mesmo se você gostaria de estar em sua companhia , numa conversa informal, seja sincero consigo mesmo. Se o resultado não for o que espera, não se preocupe, com um pequeno esforço sua conversa pode fazer sua personalidade brilhar.

SUA MANEIRA DE SE VESTIR ...

Naturalmente o dito popular “ o hábito faz o monge “ só em parte é verdadeiro, mas suas roupas de fato falam por você antes de que consigas pronunciar uma única palavra.

Uma pessoa vestida com classe, limpeza e discrição causa impressão muito melhor que alguém que usa vestimentas espalhafatasas e excêntricas, só por que estão na moda.

O individuo desleixado no vestir é geralmente desleixado em seus outros hábitos e raciocínio. Assim, não permita que sua roupa seja uma atração ou distração. Faça com que sua aparência externa reflita um interior centrado e atraente.

No entanto o mais importante é você estar inserido no meio em que se apresenta. Vista-se em concordância com o ambiente em que estás. Não apareça fantasiado em reunião da Empresa ou de terno e gravata no churrasco com amigos.

Aplice o bom senso em tudo o que vestir, não se esqueça também de usar roupas limpas, a sujeira não é elegante em nenhum lugar e afasta as pessoas de seu convívio.

SUA APARÊNCIA ...

Não me interessa se você é bonito ou feio, tanto faz, o que conta é a expressão facial. Quero me referir ao seu rosto. Ele caracteriza automaticamente você como alguém :

“ RABUGENTO ? - DEPRIMIDO ? - UM REVOLTADO ? -
UM PESSIMISTA MAL HUMORADO ? - ou ainda um

HIPERTENSO PRESTES À TER UM ATAQUE DE NERVOS ? “

Esperamos que não, pois sorrir é a coisa mais fácil do mundo. Um sorriso animado e um brilho alegre nos olhos são mais preciosos que jóias faiscantes. Fazem as outras pessoas se sentirem bem e também ajudam você a se sentir bem. É impressionante como um sorriso pode descontrair um rosto, um ambiente e uma expressão.

Por outro lado, você não pode conservar eternamente um sorriso na face sem parecer idiota... ou pior ainda, um falso ou demagogo. O sorriso sem motivação autêntica não engana ninguém, apesar de ser usado pelos políticos em geral, frente a frente não passa confiança .

O segredo por trás dos sorrisos verdadeiros e contagiantes é a manifestação de alegria de viver. Nesse caso, seus sorrisos representam a expressão natural de uma personalidade autenticamente luminosa.

Não adianta apenas parecer estar bem. Se esforce e esteja realmente bem.

Outra dica é com a higiene, sempre escove os dentes no mínimo três vezes ao dia, faça limpeza de pele, lave as mãos constantemente , e , muito cuidado com o hálito, mastigue um cravo duas vezes ao dia e consiga também uma ótima assepsia bucal, é uma dica muito válida !

Corte os pelos incorretos, apare a barba se tiver, corte os cabelos com estilo . Também não se esqueça de olhar no espelho de vez em quando para ver se não tem sujeira de poluição no nariz ou nas orelhas. Se você for uma vendedora, procure se maquiar corretamente, sem exageros.

Se duvida do que eu disse , tente ficar ao lado de alguém mais de três minutos com essas características negativas e veja se consegue...

SEJA MAIS INTERESSANTE ...

O modo de desfrutar a vida em toda sua plenitude é, sem dúvida, uma das melhores maneiras de ser de uma pessoa realmente interessante.

O indivíduo que não enxerga além dos próprios problemas, do próprio mundo, está na verdade se limitando social e profissionalmente.

Você lê jornal diariamente e pelo menos uma revista noticiosa por semana ? acompanha na internet as últimas notícias ? Assiste a jornais falados e documentários na televisão ?

Se não faz nada disso, terá de se encolher como a tartaruga na sua carapaça de ignorância quando algum assunto de atualidade é debatido por colegas ou amigos. Contudo, se apresentar uma opinião bem formada sobre uma questão ou revelar uma informação importante, automaticamente se tornará uma pessoa interessante aos olhos deles.

Tenha sempre uma opinião sobre algo, mesmo que não seja igual à dos outros, tenha a sua, mas também aceite um outro olhar sobre a mesma questão. Não queira ser o dono da verdade.

Ninguém simpatiza com um “*CHATO*” que só sabe falar sobre si mesmo ou sobre seu trabalho, levando toda a conversa para o lado pessoal.

Não precisa falar de você o tempo todo, saiba que nem todos querem saber dos seus problemas pessoais, afinal “**CONVERSA COM AMIGOS NÃO É SESSÃO DE TERAPIA**”. Pergunte sobre a vida do seu interlocutor, interesse-se realmente por ele e por seus problemas, saiba ouvir. O melhor exercício é mentalmente dar 60 segundos para ele falar dele. Isso basta para você se tornar ... “uma pessoa legal”.

Essa é uma das muitas razões para se ter um passatempo ou outros afazeres, pois todos eles contribuem para tornar sua personalidade mais interessante e atraente, trazendo para seu convívio pessoas como você. Isso é bem viver, é a tão buscada e s vezes não entendida : “**QUALIDADE NA EVOLUÇÃO DA VIDA**” .

Esse é o “Santo Graal” dos tempos modernos.

Vá atrás do seu agora mesmo !

A SUA MANEIRA DE TRATAR OS OUTROS

Bondade e cortesia não custam coisa alguma, no entanto constituem a riqueza de sua personalidade. Seja atencioso com os outros. Torne “*POR FAVOR*” e “*OBRIGADO*” palavras indispensáveis ao seu vocabulário. Seja generoso com os outros. Tenha com os colegas de trabalho a mesma bondade que demonstra a sua família e seus amigos... e vice – versa.

Elogie alguém que executou bem uma tarefa. Demonstre aos outros seu reconhecimento pelos favores que lhe prestaram. Auxilie um funcionário novo em suas dificuldades iniciais. Você só tem a ganhar.

Se abrir a porta para os outros, também estará abrindo a porta para uma boa imagem de você mesmo, e para um mundo novo de oportunidades.

Nunca faça aos outros o que não gostaria que lhe fizessem ou melhor dizendo :

“ FAÇA AOS OUTROS O QUE GOSTARIA QUE OS OUTROS LHE FIZESSEM “

Essa é uma das três leis divinas da espiritualidade.

SEJA MAIS AMISTOSO ...

Amizade é algo importante tanto em sua vida social quanto na profissional, (naturalmente convém não confundir amizade com excesso de intimidade). Algumas pessoas parecem ter aptidão para fazer amigos com facilidade... uma de suas principais características é não ter medo de tomar a iniciativa.

Assim, por que esperar que a outra pessoa esboce o primeiro gesto de amizade ?

Você encontra diariamente no emprego, na vizinhança, rostos conhecidos cujos nomes talvez ignore. Sorri quando eles passam? Dirige-lhes um animado “COMO VAI?” ou um simples “OI!” Em caso negativo, comece agora mesmo a fazer isso.

Nunca se sabe se irá necessitar da colaboração desse colega ou da ajuda daquele vizinho.

Conseqüentemente, esses gestos simples e amistosos talvez lhe sejam mais úteis do que imagina. Não restrinja seus amigos no emprego às pessoas em sua volta. Ainda que seu cargo exija que você trabalhe isolado. Isso não quer dizer que seja forçado a aceitar a condição de “*solitário*”. Sempre poderá cultivar suas amizades na folga para o almoço ou lanche.

Se em seu cargo tiver contato com clientes da Empresa, memorize o nome deles sempre que possível. Esse conselho não se aplica unicamente a vendedores... e sim a todas as pessoas que mantenham relacionamento direto com clientes. Por exemplo, a secretária que tenha aprendido a identificar a voz de um cliente ao fone e possa cumprimentá-lo pelo nome, já criou um clima de empatia, mesmo antes de o cliente ter falado com o chefe.

Lembrar o nome das pessoas e chamá-las pelo mesmo sempre que puder é uma forma de mostrar simpatia e demonstrar real interesse pela pessoa. Isso é muito importante em qualquer relação interpessoal, ainda mais numa relação fornecedor / cliente.

Faça isso também com seus subalternos, eles vão gostar mais de você e lhe trazer menos problemas no dia a dia. Mas lembre-se, não exagere, trocar o nome das pessoas é o mesmo que ofendê-las brutalmente e arruinará todo o seu trabalho. Tenha muita atenção nisso !!

Amizade cria uma relação de conjunto. Eficiência no trabalho é grandemente influenciada pela camaradagem que existe entre colegas. Pesquisa realizada pela Força Aérea Norte- Americana, entre mecânicos de aviões, revelou estreita relação entre amizade e produtividade. Encontramos isso também na montagem de times de futebol, montar um “*grupo*” e torná-lo vencedor é tarefa árdua, mas começa em criar o maior grau de amizade possível entre todos. Por isso o salário dos técnicos é tão bom . Pense nisso....

SUA MANEIRA DE TRABALHAR ...

Se tiver bom comportamento com relação ao seu trabalho, existirão probabilidades de se sair bem no cargo que ocupa, e a sensação de realização é vital para satisfação no trabalho.

Quando você sentir prazer no que faz, estará irradiando automaticamente uma personalidade mais positiva e outras pessoas gostarão do seu convívio.

Você ultrapassa os requisitos mínimos em qualquer fase de seu cargo ? Deseja saber como seu trabalho se encaixa no funcionamento global da Empresa ? Empenha-se em leituras ou cursos de aperfeiçoamento que o tornarão um funcionário mais valioso e mais passível de promoção ? Esses “*pequenos adicionais*” tornarão seu trabalho mais interessante para você. E, quando isso acontece , é refletido automaticamente em sua personalidade.

Agora se você *NÃO* esta feliz fazendo o que faz, então o problema é outro. Procure imediatamente um teste vocacional. É o caminho mais direto e eficiente para que possas se localizar profissionalmente. A partir daí trace novos objetivos de vida. Sempre dá para recomeçar.

SUA MANEIRA DE SE DISTRAIR...

O lazer constitui um legítimo adicional à sua personalidade. Só trabalho, sem distração, transforma você numa pessoa sem graça e nervosa.

Uma das maiores maneiras de se estressar é levar seu trabalho todas as noites e também aos finais de semana para casa. Trabalhar muito não é exatamente ser produtivo !

Já dizia um grande sábio , que não sei o nome :

*“ QUEM TRABALHA MUITO NÃO TEM TEMPO DE GANHAR DINHEIRO,
E MUITO MENOS TEMPO PARA GASTÁ-LO “*

Equilibre as coisas, procure sempre o *caminho do meio* , é o melhor, podem ter a certeza disso !

Trabalhe o suficiente para conseguir o que almeja, e crie tempo para gastar o que ganhou, senão a vida fica meio sem sentido, afinal tirando os faraós, nunca mais soubemos de alguém usar caixão funerário com cofrinho !!

Crie um passatempo, jogue futebol ou boliche com os amigos, leve sua família ao shopping, leia alguns livros que achar interessantes, principalmente os deste autor !

Uma boa caminhada depois do jantar. Sente com sua família na sala de estar e converse com eles, ouça seus problemas, aplique o que esta aprendendo neste livro.

Assista seu futebol ou seu programa de tv preferido, sua novela , seja lá o que for. Ver tv não é pecado e ajuda a relaxar os pensamentos, desde que não seja a sua única opção de lazer.

Faça uma excursão no final de semana, nem que seja um bate e volta na praia, leve seu parceiro para jantar fora ou passear de bicicleta em algum bosque.

Hoje em dia , com o advento dos “ *in* ” *sociáveis* smartphones , você pode se distrair em situações antes impensadas, como no ônibus ou metrô, no banco do carona do carro do colega de trabalho, na fila de espera do banco, do médico , do supermercado, aliás em qualquer fila .

Não perca nunca a mínima oportunidade de relaxar entre as funções obrigatórias de seu trabalho.

Também interaja o máximo que puder com sua família. Essa ação amortiza a concentração do trabalho, criando jatos de endorfina de prazer em seu cérebro, minimizando as preocupações do dia a dia.

Consiga um sorriso de uma criança, retribua a risada dela.

Gravar em seu celular risadas de bebezinhos e ouvi-las sempre que se sentir cansado ou triste é a melhor forma de sentir prazer e sorrir. Experimente.

Você vai gostar ! é totalmente relaxante !

B 1) COMO FALAR MELHOR :

TOMANDO AS RÉDEAS !!

Algumas vezes você poderá ter de iniciar uma conversação ou ajudar em seu prosseguimento. Não se assuste com isso. Existem muitas maneiras de fazer as pessoas se interessarem por um assunto.

Se não tiver uma boa história à mão ou qualquer outra coisa específica para dizer, procure usar a curiosidade da outra pessoa : “ *Quem você acha que vai vencer aquele jogo ?* ” ou pode apelar para a vaidade e autoridade de alguém, usando : “ *Como professor, qual é a sua opinião sobre o novo programa do governo para o ensino médio ?* ”

Quando for sua vez de falar, expresse-se com clareza e sucintamente. Deve evitar repetição e histórias longas e desconexas. Uns poucos detalhes pitorescos adicionam colorido e interesse ao que diz, mas cuidado para não cansar seus ouvintes com pormenores meticulosos e desnecessários, como : “ *outro dia... creio que estava com aquele meu blusão amarelo... Não, acho que era o azul marinho... enfim, quando ia saindo de casa, carregando uns livros na minha bolsa pequena e... creio que também o guarda-chuva, porque pensei que fosse chover...* ” Bem, por aí você já deve ter uma ideia.

A maneira pormenorizada da pessoa fez com que a audiência perdesse interesse no que aconteceu com ela naquele dia. Afinal é um saco ouvir alguém falando detalhes que não interessam a ninguém e só a ele, não é ?

Pense sempre antes de falar, sabemos que isso é meio difícil, mas treine consigo mesmo, em momentos de intimidade.

Pense em algo e depois repita verbalmente, é a melhor forma de se exercitar. Lembre-se : seu modo de falar representa ... você.

Algumas pessoas confundem cultura com uso de palavras difíceis. Tentam impressionar os outros com seu vocabulário. Como resultado , dão a impressão de serem metidos e esquisitos, além de poucos entenderem o que ele fala.

Aprenda a falar com simplicidade e objetividade ; empregue palavras intensas de ação. Evite construções como “ *Ele estava me dizendo* “, diga, ao invés : “ *Ele me disse* “. Evite usar muito o gerúndio, que é uma conjugação de verbo muito comum em telemarketing e nos deixa irritados só em ouvi-la.

Se contar histórias e piadas, certifique-se de que as conhece bem (mas não tão bem a ponto de parecer uma gravação cansada). Piadas velhas servem de piada, só isso. Procure ir à shows de stand up e ver os profissionais trabalhando. Algumas piadas são ótimas, outras não, mas mesmo assim vale a pena montar seu repertório.

Uma dica para manter uma piada interessante é alterar algum detalhe de vez em quando, adequando-a ao ambiente do momento. Agora, se você não sabe contar uma piada, nem tente, poderá se tornar ridículo e por tudo a perder.

Modifique também suas histórias em certos pontos e não as conte em grande número, afinal uma boa história vale mais do que cinco ruins.

E, atenção ! muito cuidado para não rir das suas próprias piadas antes dos outros, senão os outros é que vão rir de você, e serás o motivo da piada, alterando profundamente sua auto confiança.

Isso é um perigo.

Não pague o chamado “mico” repetindo as piadas e histórias para as mesmas pessoas, ou quando algumas delas estiverem novamente em outro grupo, traga-as para si, criando um círculo de confidências com ela e tornando-a sua cúmplice.

Sempre funciona e todos saem ganhando.

FALE CORRETAMENTE ...

Assegure-se de falar com clareza, pronunciando cada palavra sem titubear, e olhe para todas as pessoas do grupo ao falar. Se encontrar dificuldade em olhar nos olhos das pessoas, olhe para a ponta do nariz delas, ou para o “*entreolhos*”. É mais fácil assim (narizes não olham para a gente nos questionando) e o efeito é o mesmo, contudo, jamais olhe para o chão ou teto quando falar, é melhor fugir do olhar de quem lhe questiona, direcionando-o para o nariz de outro interlocutor.

O tom da sua voz também é importante. Vozes nos causam forte impressão. Num caso clássico, incompatibilidade de vozes já foi causa de divórcio, e continua sendo. O marido não podia suportar a voz da mulher e foi ficando cada vez mais irritado. Ela era de família em que todos falavam muito alto e ele havia sido criado num lar em que falavam em tom mais baixo.

Além de tudo, uma boa voz cativa e apaixonada. A maioria das pessoas prefere tons suaves, baixos (mas que possam ser escutados) à vozes com timbres agudos.

Se achar que sua voz necessita de melhoramento, você pode se ajudar bastante, lendo alto e escutando a própria voz. Em geral nossa voz precisa de pouco melhoramento, somente em casos extremos, nos quais problemas vocais constituem empecilho social e profissional, torna-se necessária a ajuda de um professor de voz.

Existem diversas maneiras de se engrossar a voz, uma delas, diz a lenda grega, é subir em uma montanha bem alta e gritar a plenos pulmões por algum tempo. Isso cria “ calos “ em suas cordas vocais e ajuda a engrossar a voz. Tente ! se vai dar certo não garanto, mas no mínimo você vai chamar a atenção dos animais e pô-los para correr , se divertindo muito com isso e extravasando suas emoções.

É possível que a parte mais importante da conversação seja o silêncio ou quase silêncio. Falar usando as entrelinhas e os gestos é uma maneira muito eficiente de comunicação.

Existem dois tipos de silêncio em conversações :

UM resulta de lembrar ou saborear determinado momento agradável, usando o toque no interlocutor e um sorriso sem sons.

OUTRO é o resultado de constrangimento ou falta de sintonia ou ideias entre as pessoas.

No sentido de cultivar o primeiro tipo de silêncio e evitar o segundo, você deve aprender quando ficar calado e quando parar de falar, isso vai do mais puro instinto de cada um.

A arte de parar ou de começar a falar oportunamente consiste quase sempre em :

“ *PENSE ANTES DE ...* “ difícil para muitos , mas fácil para os que tem talento nato ou para os que se esforçam e se exercitam para consegui-lo. É o diferencial do vencedor para aquele que sempre “ quase “ chega lá.

Agora, vamos falar do momento mais importante. Aquele em que você fica cara a cara com alguém e precisa convencê-lo a concordar contigo ou comprar alguma coisa que estejas vendendo.

Nesses casos costumo dizer que 50 % é talento inato, 30 % trabalho e exercícios e 20 % empatia com o outro.

Posso ajuda-lo nos 30 %.

Nos outros percentuais a mãe natureza é quem manda.

ATENDENDO AO CLIENTE :

Antes de atender o cliente, chegue-se a uma distância razoável, nem tão perto nem tão longe, no máximo uns 30 cm.

Olhe nos olhos dele e diga uma boa palavra, receba de volta outra e se ela for positiva dê início ao processo de sugestão.

Evite tocar na pessoa nesse momento, pode ser que ajude ou atrapalhe e não vale a pena arriscar.

Mostre -se interessado nela e em seus problemas, sorria, seja simpático.

Foque entre os olhos da pessoa, é o melhor lugar. Não desvie o olhar nem a atenção e mande sua mensagem de venda usando a infalível e famosa “**A.I.D.A.**” em conjunto com a “**C.V.B.**” que ensinaremos em outros capítulos à seguir.

Não se esqueça, depois que já interagiu, pergunte o nome daquela pessoa, memorize através da associação de imagens e ideias e repita o nome dela sempre que puder. Isso fará com que ela se sinta importante e lhe dê toda a atenção que necessitas para sugestioná-la.

Lembre-se, não fale alto nem baixo demais .

Não cuspa no outro.

Não ria a toa.

Não toque na pessoa sem motivo.

Não mude de assunto sem necessidade e faça perguntas diretas para receber respostas diretas.

Ouçá, analise o que ouviu e aplique as técnicas de vendas que já conhece ou as que lhe ensinaremos a seguir.

Acredite, isso tudo funciona mesmo !!

VOCÊ É UM BOM CONVERSADOR ?

Analise os itens abaixo e conte sua pontuação. Um escore perfeito é 180, mas não se preocupe se não conseguir tudo isso, não há razão para que todos nós possamos obter um escore perfeito nesse questionário, se o fizéssemos não precisaríamos das dicas deste livro.

Seja honesto consigo mesmo nas respostas, pois iludir-se não vai lhe ajudar em nada, muito menos em conseguir progressos reais .

Vamos lá :

TESTE DAS CARACTERÍSTICAS DO BOM CONVERSADOR :

Veja se você já é um deles :

	SIM	NÃO
1- Tem muitos assuntos interessantes ?.....	10	
2- Interessa-se mais pelo que os outros dizem do que pelo que fala ?	10	
3- Tem tendência para monopolizar uma conversa ?.....		10
4- Trava conversação com as pessoas e prende-lhes a atenção ?.....	10	
5- Fala mais sobre si mesmo ?.....		10
6- Sabe caçoar de seus atos ?	10	
7- É um bom ouvinte ?.....	10	
8- Emprega palavras difíceis para causar impressão ? ...		10
9- Faz comentários depreciativos sobre os outros ?.....		10
10- Fala com clareza e precisão ?	10	
11- Pensa antes de falar ?.....	10	
12- É capaz de iniciar uma conversação ?	10	
13- Olha para as pessoas enquanto fala ?	10	
14- Muda de assunto com frequência ?.....	10	

15- Costuma devanear enquanto os outros falam ?.....	10
16- Sua voz é agradável ?	10
17- Possui um estoque de histórias, piadas e sabe conta-las bem ?.....	10
18- Lê e amplia seus conhecimentos constantemente ?....	10

É isso aí . Agora é com você .

Conte seus pontos e se auto analise.

Treine mais no que achar que esta errado e continue praticando no que já esta correto.

Esse é o caminho do sucesso !

Vem comigo !! e Boa sorte !

B 2) COMO MELHOR OUVIR :

DICAS PARA ESCUTAR MELHOR ...

O primeiro passo para se tornar um bom ouvinte é se conscientizar da importância de escutar bem, para seu êxito profissional e social. O segundo passo é se convencer de que escutar bem não acontece por acaso. Você terá de se esforçar para que isso aconteça. Aqui vão algumas sugestões para ajudá-lo nessa tarefa:

Dê uma oportunidade aos outros - Parafraseando o preceito do Evangelho : escute os outros como gostaria que os outros o escutassem. *Epícteto*, antigo filósofo grego, disse certa vez :
“ *A Natureza deu ao ser humano uma língua, porém dois ouvidos, a fim de que pudéssemos escutar dos outros o dobro do que falamos* ”

Não seja descuidado. - Algumas pessoas se esforçam tanto para se lembrarem dos fatos, que perdem a essência do problema e se esquecem do que estão falando. Foque no seu objetivo.

Seja bom anotador. - Anotações quase sempre são úteis. Mas preocupar-se em excesso com anotações pode estragar sua compreensão. Faça anotações curtas e abrevie as palavras sempre que possível. E, acima de tudo, não pare de escutar para acompanhar o ritmo da anotação.

Escute com os olhos. - A pessoa faz contrações faciais enquanto fala. Bate com a mão na mesa de trabalho. Desvia os olhos dos seus. Troca olhares sutis com uma terceira pessoa. O que tudo isso acrescenta? Trata-se de uma forma alternativa de comunicação. Gestos, olhares, expressões faciais, tudo isso tem uma intenção. Empregue a vantagem de sua rapidez em escutar para interpretar o significado. Raciocinar rápido é uma grande ferramenta para vender.

Faça perguntas. - Quando falarem indistintamente, sem parar, faça perguntas. Perguntas oportunas e inteligentes lhe trarão respeito e reconhecimento.

Combata a divagação. - Não se pode entender uma mensagem que não nos atinge. Lembre-se que captamos em média apenas 25 % do que escutamos. A divagação contribui muito para essa porcentagem reduzida, e se não captamos a mensagem, como analisa-la e retroagir sobre ela junto ao seu interlocutor?

Não escute demais. - Está buscando informações? Conversando sobre problemas? Investigando reações a novas ideias? Ótimo.

Mas até uma coisa positiva pode ser exagerada. Há um tempo para conversar e um tempo para agir. Quando sentir que chegou o momento de tomar as rédeas da conversação, aja !!!

B 3) PROBLEMAS PESSOAIS :

Nos tempos antigos, tínhamos luz de gás, rachávamos e carregávamos nossa lenha ou amontoávamos carvão com pá. Viajávamos nos bondes frios e sob chuva. Bombeávamos água com a mão. Caminhávamos a pé, a cavalo ou em charretes, qualquer que fosse o tempo.

Trabalhávamos 12 horas por dia e seis ou sete dias por semana. Fazíamos nossas próprias roupas e nossa própria comida. Ufa ! Podem completar com alguma coisa que eu tenha deixado passar !

Hoje , iluminamos nossa casa e fazemos um mundo de outras coisas com a eletricidade. Dirigimos nossos carros até o trabalho, dispomos de encanamentos internos com água quente, Banheiros aconchegantes e limpos. Fazemos viagens em ônibus, trens, ótimos carros ou aviões, todos com ar condicionado. Trabalhamos quarenta e quatro horas por semana e temos férias anuais. Compramos nosso vestuário, etc , etc.

Também aqui podem acrescentar muitos outros melhoramentos !

Então por que esse desespero com tudo ?

Analisemos a história da humanidade e vejamos que apesar do que os noticiários dizem , o mundo esta melhor para se viver. Estude história e veja como eram as coisas nos tempos medievais; e foram quase mil anos nisso !

Sempre existem , naturalmente aqueles que se preocupam porque tudo vai tão bem que não pode durar por muito tempo. Esse é um tipo de preocupação.

Dizem que o Planeta Terra esta sofrendo, agonizando, acabando, etc, etc. Isso não é verdade.

Quem esta em situação difícil é a humanidade e suas necessidades para sobrevivência, ocasionada pelos seus próprios atos contra si própria.

A única coisa que poderia fazer o Planeta Terra acabar é uma explosão que o transformaria em pedaços. De resto ele já sofreu no decorrer do tempo e ainda sofrerá inúmeras mudanças sejam quais forem.

O que não sabemos é se o ser humano poderá sobreviver nele , no estado em que ele estiver. Mas o planeta acabar ? muito difícil !

Porém existem outras preocupações pessoais muito mais legítimas :

- Saúde deficiente com ameaça de incapacidade, sofrimento, despesas e possível morte.
- Problemas financeiros, resultantes de despesas inevitáveis, gastos imprudentes ou perdas imprevisíveis.
- Atritos e desentendimentos familiares.
- Fadiga constante, sono insatisfatório.
- Frustrações profissionais.
- Problemas de sexo, que afetam tanto casados quanto solteiros.
- Dores indefinidas; nunca doente, mas nunca se sentido totalmente bem.
- Insatisfação consigo mesmo.
- Vagos e indefinidos sentimentos de insegurança e ansiedades inexplicáveis.
- Morte e doença grave na família.
- Envelhecimento, com todas as suas implicações.

- Solidão.
- Timidez e dificuldade em fazer e manter relações com outras pessoas.
- Impressão de que os outros têm raiva de você.
- Impressão de ser antipatizado.
- Temor de destruição por guerras mundiais, distúrbios e agitações.

Essas causas, que cada um de nós enfrenta vez ou outra, parecem constituir sinais de nosso tempo. Mas serão ?

Os outros tempos eram melhores ?

Retrocedamos a tempos mais distantes que os de cinquenta ou cem anos atrás.... a uns trezentos ou quatrocentos anos. O que iremos encontrar ?

- SEMPRE AS MESMAS COISAS !!!!!

Então preocupe-se com o que o está afligindo agora, neste momento e que com sua pronta ação você conseguirá diminuir ou neutralizar seus efeitos.

Comece resolvendo os problemas pequenos. Deixe os grandes para uma força maior que a sua. Preocupe-se com o que for realmente para se preocupar, não procure “*pelo em ovo*”.

Seja otimista, independente do que estiver para acontecer contigo, pois todo lado ruim tem seu outro lado bom, em tudo poderemos fazer essa análise.

Pare e pratique isso - procure o lado de algum problema ,e veja qual o lado oposto a ele.

Analisando assim você encontrará o que já chamamos aqui de o “ *CAMINHO DO MEIO* “ .

Essa é a melhor estrada para o sucesso e felicidade pessoal .

Aqui nesse ponto poderia entrar na espiritualidade de cada um, e não é o caso neste livro.

Esse é um tema que não tocarei nesse momento e que depende da evolução individual de cada ser humano.

B 4) ALGUMAS IDEIAS PARA VIVER MELHOR :

COMO VIVER SERENAMENTE E FELIZ ?

Ninguém pode estabelecer regras que se adaptem a todo mundo.

Ninguém pode assegurar que você será feliz, ainda que siga todos os bons conselhos que lhe são oferecidos o tempo todos pelas pessoas.

Há certas sugestões, contudo, que mostram ser proveitosas à maioria das pessoas que as experimentam.

Seguem algumas delas para você usar :

- Procure levar em conta seus benefícios com maior frequência que seus problemas.
- Espie em volta e veja que os outros também têm problemas, alguns maiores que os seus, e que você não está sozinho nisso.
- Cuide bem de sua saúde física. Seu corpo estando bem sua mente também estará.
- Dê ao seu trabalho o máximo que puder, mas não esqueça da sua vida pessoal.
- Descubra maneiras proveitosas e divertidas de utilizar suas horas de folga.
- Arranje tempo para férias e lazer sempre que a ocasião se apresentar.
- Trabalhe no que goste. Descobrir isso é seu maior desafio.
- Solucione de alguma forma seus problemas financeiros e trate de evitar repeti-los.
- Descubra algum passatempo, como música, leitura, pintura, coleções, artesanato, viagens, esportes, etc. para descontração criativa.
- Participe de algum grupo comunitário, religioso ou não.

- Busque praticar o bem para os outros, pelo menor que seja, você verá que seu prazer pessoal será imenso e o retorno será na mesma força e velocidade.
- Procure alguma pessoa que esteja em piores condições que você ajude-a a se ajustar.
- Pense.... trabalho no que gosto ? convivo com pessoas que me dão prazer, que gostam de mim ?
- Ria mais, ria de tudo o que puder, traga o sorriso constante para o seu dia a dia.
- Procure dormir oito horas por dia, esse é o tempo necessário para seu organismo se reestabelecer e incentivar sua saúde.

Fazendo essas e outras coisas parecidas, logo entenderás o tremendo sentido de um provérbio oriental curto, porém inciso :

“ EU ME LAMENTAVA PORQUE NÃO TINHA SAPATOS, ATÉ QUE ENCONTREI

ALGUÉM QUE NÃO TINHA PÉS “

OTIMISTA ? PESSIMISTA ? OU REALISTA ?

Qual a sua concepção da vida ?

Você é um otimista ou um pessimista ?

Existiu um culto de otimismo com o nome de POLIANA, em homenagem à uma personagem literária .

Era uma jovem que não via mal algum em nada. Naturalmente que existe o mal no mundo, para que possamos distinguir o que é o bem.

Existem tristezas, problemas e doenças.

Temos de aprender a enfrentá-las.

Contudo, não precisamos chegar a extremos, como o pessimista, que não vê o bem em coisa alguma.

O real segredo de ser feliz é encontrar um meio termo em tudo.
Faça isso !!

B 5) PERFIL DE UM PROFISSIONAL DE VENDAS VENCEDOR :

- *EM GERAL POSSUEM MUITA GARRA E FORÇA DE VONTADE*
- *AGEM COM UM ENTUSIASMO CONTAGIANTE*
- *VENDEM COM ÉTICA*
- *TEM UM PROFUNDO CONHECIMENTO DO PRODUTO QUE ESTÃO VENDENDO*
- *VENDEM OS BENEFÍCIOS EM VEZ DO PREÇO*
- *POSSUEM AUTO- ESTIMA E AUTO - CONFIANÇA ELEVADAS*
- *GOSTAM DO QUE FAZEM*
- *TÊM DETERMINAÇÃO ACIMA DA MÉDIA*
- *POSSUEM UMA AMBIÇÃO SAUDÁVEL*
- *ATUALIZAM-SE CONSTANTEMENTE*
- *TRAÇAM UM OBJETIVO MAIOR E OUTROS PEQUENOS MENORES, PARA SEREM ALCANÇADOS TODOS OS DIAS.*
- *SÃO EXTREMAMENTE AGRADÁVEIS E SIMPATICOS*
- *POSSUEM UM CARISMA CONTAGIANTE, QUE PODE SER INATO OU ADQUIRIDO POR MEIO DE EXERCÍCIOS PROFISIONALIZANTES*

- *SABEM TUDO O QUE PRECISAM SABER SOBRE SEUS CLIENTES*
- *PROCURAM SEMPRE ESTAR ATENTOS À CONCORRENCIA E AS NOVIDADES QUE SE APRESENTAM.*
- *GOSTAM DE DESAFIOS, PEQUENOS OU GRANDES.*
- *ESTÃO VESTIDOS CORRETAMENTE, LIMPOS E SAUDÁVEIS*
- *TRANSPIRAM PROSPERIDADE NO SEU JEITO DE SER*
- *PROCURAM SER HUMILDES PORÉM NÃO SUBMISSOS*
- *PROCURAM SER ORGULHOSOS MAS NÃO ARROGANTES*
- *PROCURAM SER SÁBIOS MAS NÃO PEDANTES*
- *RESPEITAM SEUS CHEFES, SUA EMPRESA E SEUS SUBORDINADOS*
- *SÃO ORGANIZADOS EM HORÁRIOS E EM RELATÓRIOS*
- *GOSTAM DE ENSINAR O QUE APRENDERAM.*
- *SÃO LÍDERES NATOS, PRIMEIRO DE SI PRÓPRIOS, DEPOIS DE SUAS EQUIPES.*
- *SÃO OTIMISTAS, SEM EXAGERO E REALISTAS, SEM PESSIMISMO.*

- *PROCURAM CRIAR EM SEU LAR UMA ATMOSFERA DE PAZ E HARMONIA, TRAZENDO-A PARA O AMBIENTE DE TRABALHO.*
- *PRATICAM A CARIDADE E O PERDÃO SEMPRE QUE PODEM, POIS SABEM QUE FORA DISSO NÃO HÁ EVOLUÇÃO HUMANA.*
- *NÃO USAM O DINHEIRO GANHO COM IRRESPONSABILIDADE, PENSAM NO SEU FUTURO E DE SUA FAMÍLIA.*
- *CONSEGUEM ENTENDER UMA DERROTA QUANDO ELA CHEGA, POIS SABEM QUE LOGO APÓS VIRÁ OUTRA VITÓRIA, TALVEZ AINDA MAIOR.*
- *RESPEITAM A IDEOLOGIA DE FÉ, POLÍTICA, SOCIAL E ESPORTIVA DOS OUTROS, SEM DEIXAR DE ACREDITAR NA SUA.*
- *USAM A PACIÊNCIA SEMPRE QUE ELA É NECESSÁRIA, SEM SE REVOLTAR COM OS PERCALÇOS DO DIA A DIA.*
- *ACREDITAM NA FORÇA DA SUA ESPIRITUALIDADE E RESPEITAM OS QUE AINDA NÃO EVOLUIRAM PARA TAL PONTO.*
- *TEM COMO META PESSOAL A BUSCA POR “QUALIDADE NA EVOLUÇÃO DA VIDA”*

B 6) ALGUMAS REGRAS BÁSICAS PARA O SUCESSO :

ACREDITE QUE VOCÊ JÁ OBTEVE O SUCESSO ALMEJADO, antes mesmo de começar a realizar uma tarefa. Aja, vista-se e fale não como quem você é agora, mas como quem você quer vir a ser.

SUBSTITUA AFIRMAÇÕES NEGATIVAS POR FRASES POSITIVAS , diga para si mesmo : “ *Eu sou uma pessoa excelente* “ , “ *Eu sou um sucesso* “. Repita frases positivas como essas todas as noites, antes de ir deitar, e todas as manhãs, antes de se levantar.

ASSUMA A RESPONSABILIDADE DE SUAS ATITUDES E DE SUA VIDA, Não se permita culpar os outros por sua falta de sucesso. Mesmo que o problema tenha sido causado por outra pessoa, controle sua reação diante do acontecimento.

PENSE POSITIVAMENTE, sobre todas as suas realizações, não importa quão pequenas elas possam parecer. Elas são os seus degraus para o sucesso.

FORMULE UMA MISSÃO POR ESCRITO, e mantenha-a junto com você o tempo todo, até realiza-la com sucesso. Depois escreva outra e outra e outra.

LEMBRE-SE DE GRANDES HISTÓRIAS DE SUCESSO,

principalmente daquelas que mostram superação de dificuldades. Exemplos como o do velejador LARS GRAEL, que mesmo perdendo uma perna em um acidente, continuou a praticar exercícios e a competir. Exemplos como esse fazem os nossos problemas e tribulações parecerem bem menores.

ASSIM QUE ACEITAR UM NOVO PROJETO, pergunte a si mesmo ; “ *Qual é a pior coisa que pode acontecer nesta empreitada ?*” seja também realista, tenha sempre seu plano “ B ”, pois ninguém é o dono da verdade, nem o escritor deste livro.

PERMITA-SE COMETER ALGUNS ERROS, eles são um componente essencial em seu crescimento e desenvolvimento. Aprenda com eles e não os repita conscientemente.

FAÇA UM ESFORÇO PARA SER O MELHOR QUE PUDER, e não o melhor do mundo. Não há problema algum, se um dia, você descobrir que uma coisa levou à outra.

LEMBRE-SE DE QUE NINGUÉM NASCE UM ÓTIMO doutor, um excelente advogado ou um grande vendedor. Todos nós chegamos iguais neste mundo. Somente nos tornamos alguma coisa de acordo com as escolhas que fazemos.

Faça sua escolha . E que seja o SUCESSO !!

B 7) ABORDAGEM POSITIVA PARA VENDER :

Fazer uma abordagem positiva não é coisa do outro mundo. Mesmo conscientes disso, muitos lojistas e vendedores continuam cometendo falhas elementares. Perdem vendas e clientes num mercado de muita competição por fazerem uso de abordagens desgastadas e mal feitas, ou pela ausência delas.

Para se diferenciar na concorrência acirrada dos dias de hoje, que muitos até acham desleal, esforços não devem ser medidos no sentido de conquistar e manter clientes. Só assim, tanto as vendas como a existência das Empresas estarão asseguradas.

Não é necessário fugir dos padrões normais de comportamento. É agir com naturalidade, como fazemos na vida particular quando recebemos uma visita na nossa casa.

A representação mal feita demonstra facilmente ao cliente que estamos agindo com artificialismo, hipocrisia e que só queremos o dinheiro deles e não cumprindo uma função profissional.

Para que o primeiro passo seja dado com firmeza rumo ao sucesso da venda, relacionamos a seguir algumas dicas para uma abordagem mais eficaz.

São dicas para vendedores internos de uma loja, usadas em vendas receptivas, mas que podem ser aplicadas também em vendas ativas, com algumas alterações.

Coloque-as em prática e colha ótimos resultados, pois elas foram testadas à exaustão e sempre deram certo. Eu mesmo as testei diversas vezes e sempre consegui o que me propus.

APROXIMAÇÃO :

Quando o cliente entrar na loja, aproxime-se com naturalidade, mas sempre demonstrando disposição e entusiasmo. Evite a postura de quem está carregando o mundo nas costas, com a expressão de cansaço ou de doença, ou pior ainda, deixar transparecer que o cliente veio para lhe interromper, mudando sua rotina ou fazendo com que você se sinta incomodado.

O Cliente quer se sentir importante, único, especial, e ele o é.!!, afinal, é do seu dinheiro que sai o seu salário!

Lembre-se : *“DEIXE SEUS PROBLEMAS BEM LONGE DE SEUS CLIENTES “*

Desgrude o ombro da parede e os pés do chão. Não fique esperando que o cliente vá ao seu encontro. Vá ao encontro dele e receba-o como se estivesse entrando em sua casa. Seja mais ativo, com ações antecipadas para surpreender o cliente. Essa atividade, por ser intuitiva é o diferencial entre as pessoas. Aí é que saberemos se alguém tem o dom de vender ou não.

SAUDAÇÃO :

Cumprimente o cliente com genuína e simpática saudação, acompanhada de um sorriso natural e alegre, demonstrando prazer pela sua chegada. Risque definitivamente do seu vocabulário as desgastadas e tão corriqueiras perguntas do tipo : *“ Deseja alguma coisa ? ou Posso ajuda-lo ? “* Seja criativo, mas sem ser ridículo, cuidado.

As respostas a essas perguntas você já sabe e dispensam comentários. Após a saudação, de acordo com a receptividade, quebre o gelo com algum comentário criativo antes de entrar na

venda propriamente dita. Evite também já ir estendendo a mão para o cliente, pois o risco de ficar no vácuo é bem real, e aí fica mais difícil criar a empatia necessária para a venda. Use as técnicas da “**A.I.D.A** e **C.V.B**”, que ensinarei nos próximos capítulos.

DISTANCIAMENTO :

Mantenha-se a uma distância razoável e confortável do cliente, em torno de um metro mais ou menos. Distâncias menores que essas significam invasão do espaço imaginário que nós, seres humanos, criamos para nos proteger de estranhos. As distâncias mais estreitas são dedicadas apenas às pessoas de nossa intimidade, como familiares e amigos mais próximos. Ficar também muito longe demonstra desinteresse em atender o cliente, e isso não gera vendas.

O pior ainda é quando o vendedor, além de se aproximar bastante, insiste em ficar cutucando ou abraçando o cliente. “Tocar o cliente nunca”, ou só depois de um ótimo quebra gelo, e se o cliente abrir brecha para que o faça, diferente disso

É PEDIR PARA NÃO VENDER !!

POSICIONAMENTO :

Em complemento a distância, a maneira como o vendedor se posiciona perante o cliente é muito importante. Frente a frente dá uma ideia de confronto, portanto deve ser evitada.

Atrás do cliente, feito uma verdadeira “sombra” então, nem pensar. O mais agradável e confortável é ficar de frente, mas numa posição ligeiramente inclinada em relação ao cliente, em torno de 45°, e sempre respeitando a distância mínima. Coloque o produto sempre em destaque, fazendo com que você e o cliente o foquem diretamente.

CHAMANDO O CLIENTE PELO NOME :

Não chegue logo de cara perguntando o nome do cliente, pois muitas vezes as pessoas preferem permanecer no anonimato até sentirem confiança no profissional. Se a receptividade ao seu quebra gelo for boa, diga o seu nome e espere que ele diga o dele. Se não disser, não insista, agora se o cliente lhe disser o nome dele, grave-o ! Pois não existe coisa pior do que trocar o nome das pessoas no momento da venda. Use a técnica da associação para gravar o nome dele, por exemplo, o cliente tem lembra um ator da tv, então esse ator tem o sobrenome do cliente. Funciona, pode crer.

COMUNICAÇÃO :

Use de uma comunicação profissional, clara e objetiva, tendo como imperativo a capacidade de ouvir.

É de fundamental importância o “olho no olho “ para transmitir confiança. Evite uma comunicação com excesso de formalidades.

Gírias e tratamentos íntimos contribuem para empurrar o cliente para fora da loja, além de o vendedor, em muitos casos, ouvir o que não gostaria.

Lembre-se que as palavras usadas dependem muito do tipo de produto que se vende. Se for uma loja de roupas e produtos para jovens, use a linguagem deles. Se for uma loja de móveis sofisticada use a linguagem adequada à esse público.

Estude as diferenças , assim é que se formam os bons profissionais, com estudo e treinamento constante.

APARÊNCIA :

Na abordagem a aparência conta muito. Portanto, deve-se ter o máximo de cuidado com o visual, não só da vestimenta, mas também no aspecto corporal e higiênico. De nada adianta uma boa roupa num corpo mal cuidado.

Dentes sujos, mau hálito, barba mal feita, maquiagem exagerada, etc. espanta os clientes.

O importante é a combinação dos trajes a serem usados no ambiente de trabalho. Uma boa dose de bom senso ajuda muito na formação deste conjunto. Por exemplo : Só use salto alto se souber se equilibrar bem neles. Excesso de anéis e brincos longos também causam uma impressão diferente do que deve causar no momento da venda.

Agora aqui vamos ser um pouco radicais , porém super sinceros, como o personagem da TV. Se você for considerado muito feio ou muito feia, não tente ser um vendedor receptivo do tipo “ corpo a corpo “ , será bem mais difícil para você, a saída é ser um profissional de vendas por fone, ou de internet, por exemplo.

Sei que dói e é politicamente incorreto dizer isso, mas é a pura verdade ! ou você acha que quando selecionam alguém para ser vendedor receptivo não levam em conta se a pessoa é bonita ou não ? claro que sim, não vamos ser hipócritas ; um vendedor ou vendedora bonitos ajudam na venda. Infelizmente o ser humano cria uma barreira subconsciente para esses casos.

Vinicius de Moraes já dizia, “ *que as feias me desculpem, mas beleza é fundamental !*” acho que antes de ser poeta ele era do R.H. de alguma empresa de vendas diretas !

É fato é que uma boa abordagem é meio caminho andado para a realização de uma venda, mas em contrapartida, uma abordagem negativa ou a falta dela é escancarar a porta para a saída do cliente, assim que ele entrar na loja.

Se de cada dez abordagens que o vendedor fizer não tiver sucesso em pelo menos seis, é porque não está agindo adequadamente ou então está na profissão errada.

Portanto, para se ter sucesso em vendas, os primeiros passos devem ser bem dados, estudados a fundo e treinados.

Quem faz isso com eficiência e vontade, está preparado e tem condições de seguir adiante para se tornar um verdadeiro:

“PROFISSIONAL DE VENDAS “

Vou listar a seguir as principais características de um vendedor com potencial para ter sucesso em sua profissão, Veja se você tem algumas delas, e caso não as tiver, não se desespere, a maioria delas você consegue obter, estudando, treinando, praticando e focando- as como objetivo de vida.

Como disse anteriormente um bom vendedor precisa ter 50 % de DOM para essa atividade, e isso é inerente a cada um, Nada podemos fazer sobre isso. Faça uma análise e veja se você gosta de vender, se tem prazer em ganhar dinheiro, e muito ! com essa

atividade, que é uma das que melhor remuneram. Se tiver, você tem chance.

Outros 20 % é a sorte que determina, você precisa estar no lugar certo, na hora certa, atender aquele cliente no momento certo. Isso também não posso te ajudar. Depende do que o plano superior da espiritualidade reservou para sua vida.

Depende do que você tem como méritos adquiridos pela lei do Karma, e o melhor a fazer agora é plantar, para colher no futuro, nessa ou em outra vida.

Porém restam 30 % da capacitação, e aí é que entramos com tudo.

Nesta minha obra lhe ajudei com a preparação de hipnose e auto-hipnose, treinamento com dicas de postura e de vendas, técnicas matemáticas para vender, etc, etc.

Agora vou montar o perfil de um profissional potencialmente completo, veja no que você se encaixa nele para que venha a se tornar um grande vencedor :

A personalidade desse profissional é composta de :

- Simpatia
- Charme
- Boa aparência
- Carisma
- Inteligência na média ou acima
- Rapidez de raciocínio
- Ética no que faz

- Saúde física
- Hábitos saudáveis
- Sonhos plausíveis
- Gostar de estudar
- Paciência quando preciso
- Perseverança mesmo nas NÃO vitórias
- Fé raciocinada
- Boa memória
- Ambição na medida certa
- Otimismo
- Paixão no que se determina a fazer
- Seriedade
- Honestidade
- Ótimo senso de organização
- Criatividade
- Poder de concentração na média ou acima
- Humildade para aprender sempre
- Orgulho de sua profissão e do seu trabalho
- Capacidade de ouvir bem
- Boa voz, boa dicção e capacidade de falar bem
- Coragem para desafios

B 8) TESTE DE ATITUDES VENCEDORAS :

Os “*GRANDES VENDEDORES*” tem em comum *OITO* atitudes vencedoras.

Agora é o momento de ser sincero consigo mesmo, responda as questões abaixo e se dê uma nota de 0 a 5 para cada resposta de acordo com sua forma de agir e pensar no dia a dia. Estude os resultados e construa sua nova personalidade.

DE MANHÃ ME LEVANTO PARA VENCER

Acredito no meu potencial e por isso sei que vou conseguir bons resultados. Estou sempre trabalhando, motivado, otimista, com astral elevado e cultivando em minha mente pensamentos vencedores - nota :

SOU MOVIDO A METAS E OBJETIVOS

Tenho sonhos que quero realizar. Meus objetivos estão registrados e fixados em local visível para lembrar-me deles e do compromisso em atingi-los.

Faço de tudo para chegar lá. - nota :

NÃO DESPERDIÇO MEU TEMPO

Estou a maioria do tempo sempre concentrado no meu trabalho. Valorizo cada atendimento e não perco tempo com bobagens. Sei que cada minuto do meu tempo é precioso, por isso me preocupo quando estou em horário de trabalho em somente vender e me aperfeiçoar. - nota :

PENSO, LOGO VENDO

Sou criativo buscando alternativas para vender mais. Estou sempre atento procurando concentrar-me no que meu cliente diz. Não deixo problemas e assuntos particulares ocuparem minha mente.

- nota :

O MEDO NÃO ME DOMINA

Enfrento com tranquilidade meus medos. Não tenho receio em atender todo o tipo de cliente, de abordar, fazer perguntas, de fechar a venda ou de qualquer objeção que ele possa fazer. - nota :

NUNCA DESISTO

Sou persistente, não desisto das coisas com facilidade. Um “não “ do cliente agora, me motiva a continuar tentando obter um “ sim” mais tarde. - nota :

ACREDITO NA FORÇA DO ENTUSIASMO

Vibro com aquilo que faço e trabalho com alegria. Gosto de vender e ajudar as pessoas a realizarem seus sonhos. Gosto do que vendo e por isso sinto que os clientes acreditam em mim. - nota :

APRENDO ALGUMA COISA NOVA TODO DIA

Estou sempre aprendendo coisas novas. Busco isso o tempo todo e tenho o costume de fazer uma auto avaliação quando não consigo vender. Aceito críticas e procuro aprender com meus colegas. Sempre que solicitado, gosto de participar de treinamentos. - nota :

Fazendo uma análise fria, um “*GRANDE VENDEDOR* “ é também um “*GRANDE ATOR* “

Essa é a conclusão final que tenho a apresentar a todos que leram esse livro.

Construa um personagem com as características citadas anteriormente, mesmo que você não as tenha por completo. Assista algumas peças com grandes atores e veja como trabalham. Se possível faça um curso de teatro amador.

Ao “ entrar “ em seu personagem - “ *VENDEDOR VENCEDOR* “ você automaticamente incorporará todas suas características, e com o tempo irá tornar-se o que esse seu personagem construído para sua vida demonstra.

Esse é o caminho para o sucesso financeiro e também um grande atalho para conseguir o que lhe sugerimos como meta anteriormente : “ *A QUALIDADE NA EVOLUÇÃO DA VIDA* “

Nesse caso, da sua vida !!

Boa sorte !

C) - A. I. D. A.

A DE *A T E N Ç Ã O*

I DE *I N T E R E S S E*

D DE *D E S E J O*

A DE *A Ç Ã O*

ATENÇÃO ...

Você precisa despertar a ATENÇÃO da pessoa para quem você quer vender algo, use sua intuição e sua criatividade para alcançar esse objetivo. Use também algumas técnicas de venda para tal. Chamar a atenção do seu futuro cliente é uma arte. Encontre as maneiras, pesquise, estude, leia este livro, use a auto-hipnose e a hipnose para tal. E acima de tudo, treine, treine muito.

INTERESSE ...

Faça com que seu produto desperte o interesse daquele para quem você quer vender algo. Conheça seu produto a fundo e em detalhes, esse conhecimento vai lhe dar os argumentos corretos para a venda. Existe um método simples e de alta eficácia para isso, chama-se “C. V. B. “, mostraremos nos próximos capítulos como funciona. É bem simples e de resultados comprovados. O importante é que você consiga fazer seu interlocutor se interessar pelo que você vai oferecer.

Nesse ponto ele está parado e pronto para ouvi-lo.

Ponha em ação o que já aprendeu aqui e aja !

DESEJO...

Seu trabalho até aqui deve resultar em que seu futuro cliente sinta o DESEJO em adquirir aquilo que você quer vender.

Nessa parte é fundamental ouvir, para detectar o que o cliente quer, mesmo que ele mesmo não saiba. Descubra você mesmo o que vai dentro da sua alma , sinta e interaja com ele.

Faça com que ele perceba que você vai conseguir finalmente realizar o seu tão aguardado desejo . Agora conhecendo bem seu produto e analisando as reações de seu cliente até aquele momento, você saberá se conseguiu despertar esse desejo, e, dependendo da intensidade do mesmo, você deve partir para a...

AÇÃO ...

É a hora em que você deve fechar a venda, é o momento mais “ *SUBLIME* “ para o profissional de vendas, aquele em que você mostra que venceu, que conseguiu seu objetivo inicial e real daquele momento. O prazer é imenso !

Use técnicas de fechamentos de vendas, são muitas e bem conhecidas, uma delas é usar palavras indutivas, do tipo : “ *Agora vamos assinar o pedido* “ - ou “ *Mando entregar amanhã ou vai levar contigo agora ?* “ , ou “ *quer pagar em dinheiro ou cartão ?* “ Faça perguntas que não tenham a palavra NÃO como resposta, esse é o segredo. Se puder fechar sem fazer perguntas melhor ainda, encontre seu jeito. Se o cliente concordar você conseguiu, você é um vitorioso. Parabéns !

Lembre-se, é muito importante evitar o máximo que puder usar a palavra “ NÃO “, ela é capaz de suggestionar seu cliente negativamente e fazer você ter de começar tudo de novo. Treine isso, fale muitas frases sem usar a palavra N.....! Fique atento .

Porém, pode acontecer de você chegar até aqui e não ter conseguido fechar o negócio, então volte ao ponto em que você sentiu que falhou, seja na “ ATENÇÃO “ , no “ INTERESSE “ ou em despertar o “ DESEJO “ e retorne sua argumentação quantas vezes puderes. No mínimo você vende pelo cansaço do cliente !!!!

Posso afirmar com certeza que usando esse método, a venda se torna em simples “ **EQUAÇÃO MATEMÁTICA** “ , mais precisamente é a ciência da “ **LÓGICA** ” trabalhando a seu favor.

Afinal tudo isso o grande cientista ALBERT EINSTEIN já nos ensinou quando apresentou a teoria da relatividade. Se puder leia essa matéria, vai entender que tudo na vida é baseado nos estudos da “ **ANALOGIA** “ .

Agora você vai colher as glórias do que plantou, vai receber suas comi\$\$ões !! o que no final das contas é o objetivo maior de todo o profissional de vendas.

D) - C . V . B .

C DE CARACTERÍSTICAS ...

V DE VANTAGENS ...

B DE BENEFÍCIOS ...

Sem dúvida, a pergunta mais frequente de um vendedor é :

*“ COMO VENDER SEM ABAIXAR O PREÇO, SENDO QUE O PRODUTO DO
CONCORRENTE É MELHOR E MAIS BARATO ? ”*

A resposta é simples, mas requer boa vontade e treino para ser colocada em prática :

Trata-se de **NÃO** tentar vender o produto em si, fugir da comparação direta com o concorrente, ignorando-o.

Mostrar aquilo que é intangível no SEU produto, o que é agregado ao seu valor, seu prestígio, a importância inerente dele e a mensagem que ele transmite, além da emoção e a conveniência que o SEU produto provoca em quem o deseja.

Afinal, se no mundo só houvesse “ fiat uno “ para vender o que seriam das “ ferraris “ ? Tem consumidor para todo tipo de produto, é só qualificá-lo adequadamente.

É o que ensinarei como fazer agora.

Para que você consiga entender melhor e aplicar essa técnica, vou explicar o método : *“ C.V.B. ”*

CARACTERÍSTICAS...

É aquilo que o produto a ser vendido tem como seu de peculiar, que o torna único ou especial, aquilo que o caracteriza.

Por exemplo : um notebook ..., qual suas características ? fácil ! Ser um computador completo e portátil, quadrado, de metal, com tela de cristal, leve, ter um teclado , ter um chip telefônico , etc.

Uma das características do seu produto pode ser o preço, independente de ser alto ou baixo, ele deve caber dentro do orçamento de algum cliente, que é o público alvo deste produto.

Alguns aparelhos possuem características diferentes dos outros e podem ser usadas como argumentos de venda, do tipo processador mais potente, maior capacidade de armazenamento, assistência técnica, beleza e estilo, etc. Essas são algumas das características de um notebook , ok ?

Faça isso com qualquer produto, treine em descobrir as suas características. Você vai se surpreender como é simples.

VANTAGENS ...

É aquilo que a característica do produto o faz tornar-se especial, diferente, interessante, desejado, almejado pelo cliente e o motivo pelo qual ele está frente a frente contigo .

Voltando ao exemplo do notebook ... Qual a vantagem de se ter um notebook ? Pensemos ... É você poder usar todas as facilidades de um computador não apenas só em um lugar fixo, mas também levá-lo com você onde você for, ter mobilidade e rapidez em suas comunicações. O seu tamanho, que é pequeno, é uma característica que se transforma em vantagem, em comparação com um PC comum.

Outra de suas vantagens pode ser que o seu preço seja o que o cliente possa pagar.

Essas são algumas das vantagens de ter um notebook e devem ser apresentadas ao cliente na hora da demonstração do produto.

Procure encontrar vantagens nos produtos em volta de você. Isso lhe ajudaria em futuras vendas e já é um treinamento específico.

BENEFÍCIOS ...

Pois bem, o benefício de um produto é aquilo que a vantagem adquirida com a sua característica especial fez com que ele seja interessante e alvo dos desejos para alguém em especial :
O cliente à sua frente.

Continuando com o exemplo do notebook , pergunto ? Quais os benefícios que um notebook pode me trazer ? respondamos juntos :

É a mobilidade . É poder usar tudo o que um computador pessoal fixo pode fazer , de qualquer lugar em que eu estiver, a qualquer hora e com grande eficiência.

Se o cliente for um estudante ou um profissional autônomo, a característica da mobilidade se torna uma vantagem e é um grande benefício para ele poder exercer suas atividades, Entenderam ?

A vida moderna não existe mais sem um notebook , ele veio para mudar o mundo e torná-lo mais rápido e eficiente , além de muito mais interessante. Esse é o benefício que a vantagem de ter um aparelho com essas características nos dá.

Atenção para não confundir *VANTAGENS* com *BENEFÍCIOS*, são diferentes mas se complementam e se misturam . Cabe a você analisar o produto e classificá-lo com cuidado. Ao fazer isso você já estará estudando e aprendendo tudo sobre o produto a ser vendido. É essa a ideia dentro do C.V.B. - Busca pelo conhecimento.... .
Genial, não ?

Existem vários exemplos de coisas para se vender e que podem ser analisadas com o **C.V.B.** Comece com o que estiver em sua volta agora mesmo.

Então, resumindo, para se vender algo a alguém é só apresentar o produto usando as regras e técnicas do **C.V.B.** em conjunto com as da **A.I.D.A.**

Faça os testes e comprove. Dessa maneira suas vendas se tornarão mais fáceis e virão com muita eficiência.

Não se esqueça, estudo e treinamento é tudo.

Hoje sou um profissional que forma profissionais !!

Como é isso ? simples :

Faço treinamento de vendas e atendimento **personalizado, adequado à cada tipo de Empresa** e voltado à desenvolver nos profissionais da área de **CONTATOS E NEGÓCIOS** uma capacitação diferenciada em atender melhor os clientes, e em consequência realizar mais e melhores vendas para a Empresa que trabalha.

Consigo entregar à quem realizar o treinamento um **CERTIFICADO** de participação certificando que teve acesso à todas as fases do processo.

Uso minha grata e diversificada experiência profissional adquirida em mais de 40 anos de trabalho para ajudar a aprimorar o perfil pessoal e profissional daqueles que quiserem ter sucesso em suas áreas, com foco principal nas condições de negócios desta nossa época do chamado **“NOVO NORMAL”**.

Responsável pela montagem do conteúdo aplicado em

AULAS, PALESTAS e CURSOS de :

- **Gestor de Negócios**
- **Marketing e Vendas**
- **Atendimento ao Cliente**
- **Inteligência em Comercio**
- **Teoria Comportamental**
- **Ética**
- **Mercado Contemporâneo**
- **Formação de um Profissional de Vendas**
- **Formação de Empresários do Comercio**
- **Posicionamento do Consumidor**
- **Técnicas de vendas ativas e receptivas**

Se você é Empresário ou um profissional que quer se desenvolver nesta área, entre em contato comigo que com certeza vou poder lhe ajudar, como fiz no passado com as Empresas :

- TOK & STOCK
- MÓVEIS ETNA
- C & C MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- FAST SHOP
- LOJAS MARABRAZ
- MÓVEIS FLORENSE
- REDE PANASHOP & BESTMIX
- MAPPIN
- MESBLA NÁUTICA
- GOLDEN CROSS
- MÓVEIS TEPERMAN
- BRINDES E DISPLAYS MADEMETAL
- MÓVEIS INFANTIS OGGI
- MARINHO MÓVEIS
- GRUPO HERMES MACEDO
- JORNAL SP NORTE
- LEROY MERLIN
- SHOPPING LAR CENTER
- SEBRAE

**Para mais informações acesse agora nosso PORTAL :
www.lugarespessoaeideias.com**

Ou pelo email : lugarespessoaseideias@gmail.com

ou ainda pelo fone / WhatsApp : 11 94 555 1258

e saiba como dar sequência nessas ideias !!

Espero que com esse livro Eu possa de alguma forma ter contribuído para o aprimoramento pessoal e profissional de quem teve a paciência de lê-lo até o final !

Fiquem com Deus e com seu Anjo da Guarda !

Boa sorte , ótimas vendas e vida melhor a todos !

E ... Vem comigo... !!

GRATIDÃO

RICARDDO GUERREIRO