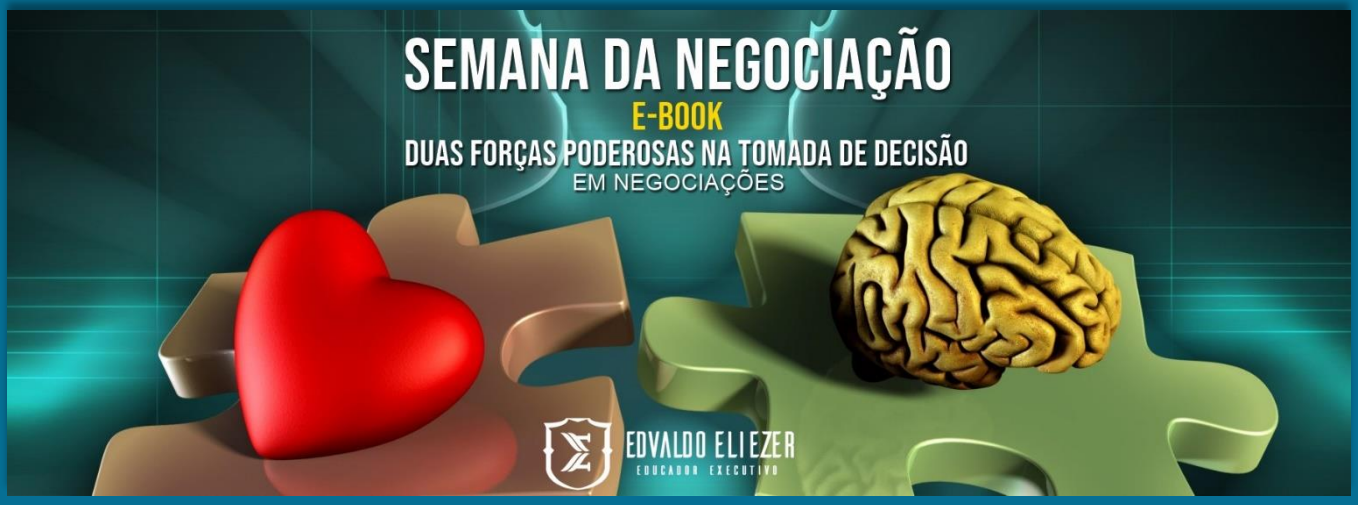
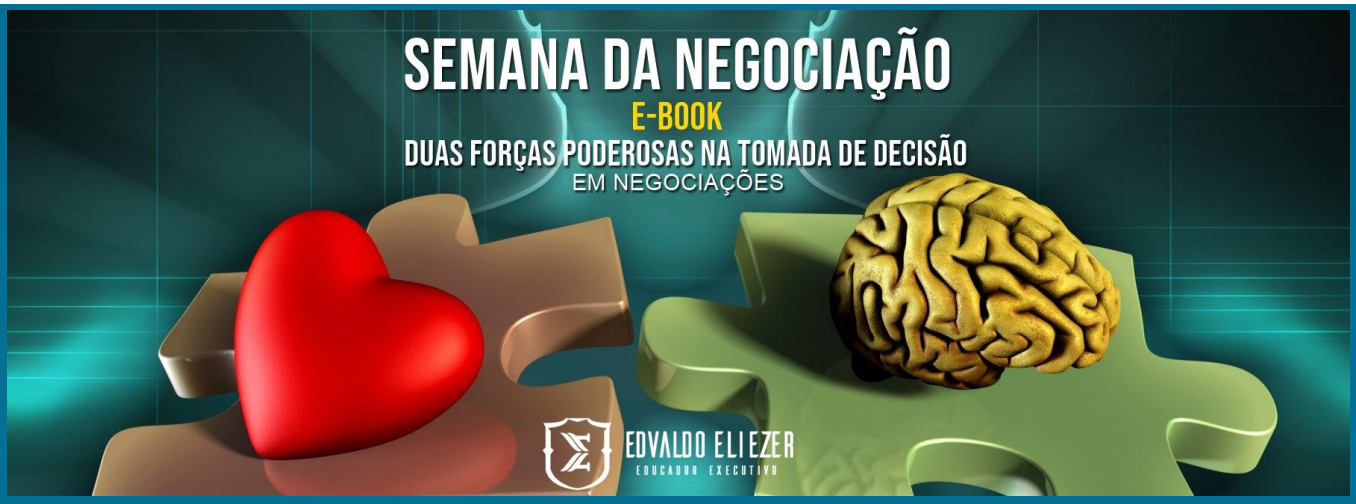


VENDAMAIS PREMIUM

AUTOR: EDVALDO ELIEZER
EDUCADOR EXECUTIVO - BUSINESS WORKING
ESPECIALISTA EM VENDAS, NEGOCIAÇÃO E LIDERANÇA
MENTORIA PARA LÍDERES COMERCIAIS, TIMES DE VENDAS,
LIDERANÇA EXECUTIVA E MULTINÍVEL
COACHING | MENTORING | TREINAMENTOS | PALESTRAS



Imagine que você está andando tranquilamente pela calçada e de repente você se depara com um cara correndo vindo em sua direção, totalmente desesperado e ainda gritando que tem um PIT BULL solto. Qual seria sua reação?



Acredito que como eu e a maioria das pessoas, você também sairia correndo.

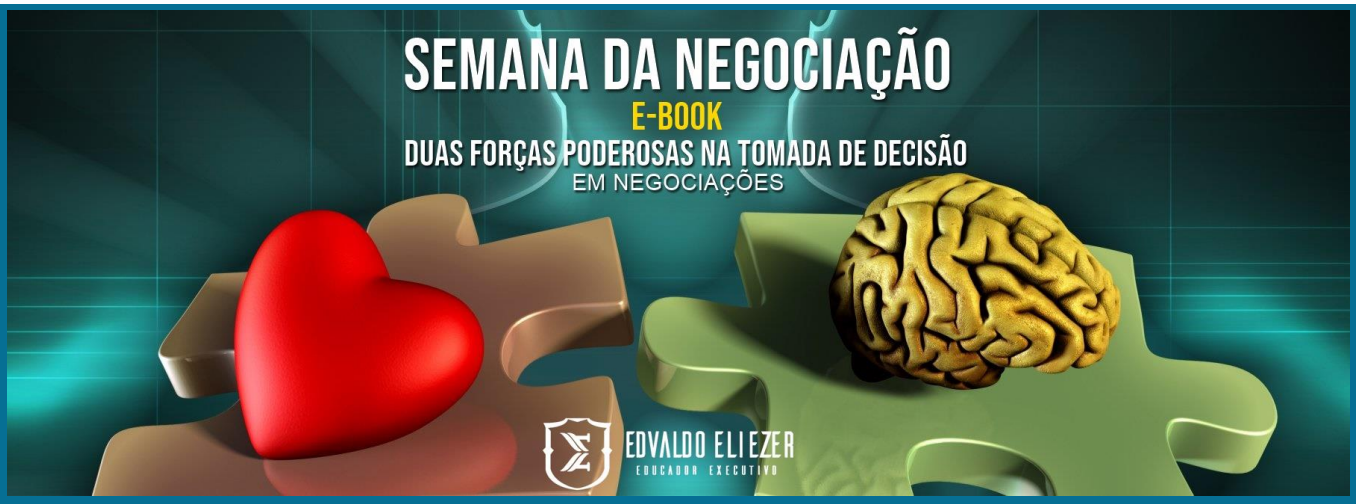
Você deve estar se perguntando: mas o que um cara correndo de um pit bull tem a ver com negociação e vendas?

Eu vou te responder: **Tem tudo a ver.**

Para negociar bem e vender bem, precisamos primeiro entender como funciona o nosso cérebro e quais são as DUAS FORÇAS PODEROSAS NA TOMADA DE DECISÃO em Negociações.

É preciso entender como reagimos a uma situação e também que tipo de emoções expressamos diante dessa situação, até mesmo como produzimos as emoções fisiológicas.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



Um dos CONCEITOS ESTRATÉGICOS mais diretos sobre NEGOCIAÇÃO que eu utilizo em meus treinamentos é:

> *Negociação é um processo complexo do ponto de vista racional, emocional e comunicativo. Envolve necessidades que, para serem cumpridas estão dependentes de ações de outras entidades. As partes envolvidas pressupõem que, para alcançar os seus objetivos, terão de obter um compromisso.*

Os instrumentos básicos utilizados pelo negociador estão inseridos dentro das **"Habilidades Comportamentais**".

- Percepção
- Comunicação
- Linguagem Mental (PNL)
- Linguagem Corporal (O corpo fala) – Criatividade

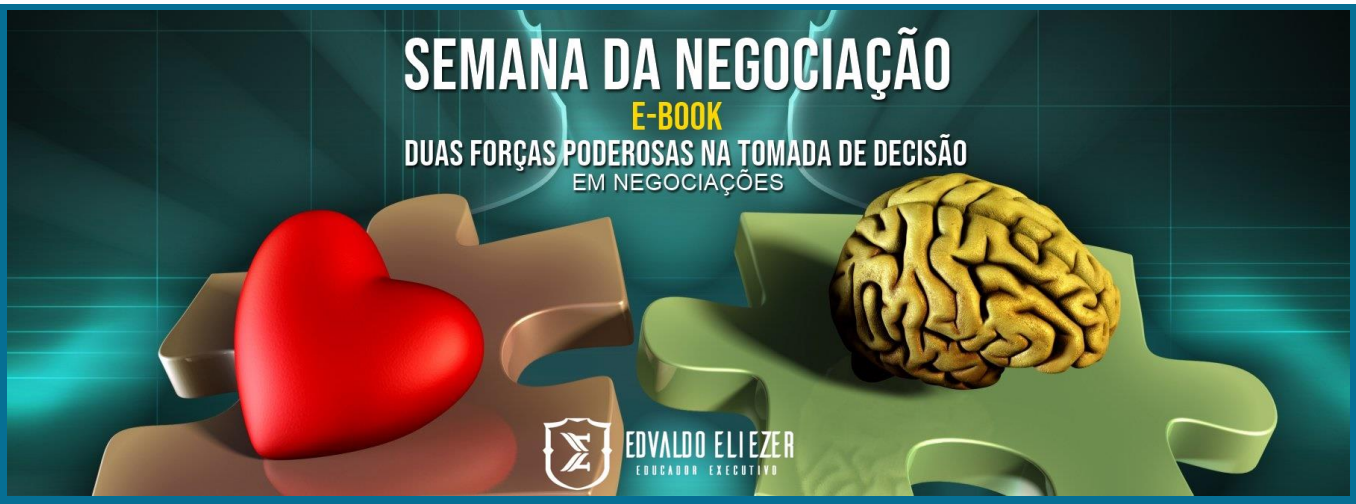
Pode-se ainda afirmar, que uma negociação é a resolução de um desentendimento por meio do dar e receber dentro do contexto de um relacionamento em particular. Ela envolve o compartilhar de ideias e informações e busca um resultado satisfatório para ambas as partes.

Desenvolver uma negociação bem-sucedida requer:

1- Aprender sobre o processo de negociação;
2- Compreender a si mesmo;
3- Construir melhores relacionamentos.

Se um dos aspectos for ignorado, a negociação será menos eficiente.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



Um bom negociador precisa ser especialista na arte de se comunicar de forma assertiva, mas também saber usar a criatividade e dominar a linguagem mental para criar percepção na mente do seu cliente. Para isso, o negociador precisa conhecer sobre PNL - Programação Neuro Linguística, ou seja, entender como a mente é programada e como são executados e processados esses programas no nosso sistema nervoso.

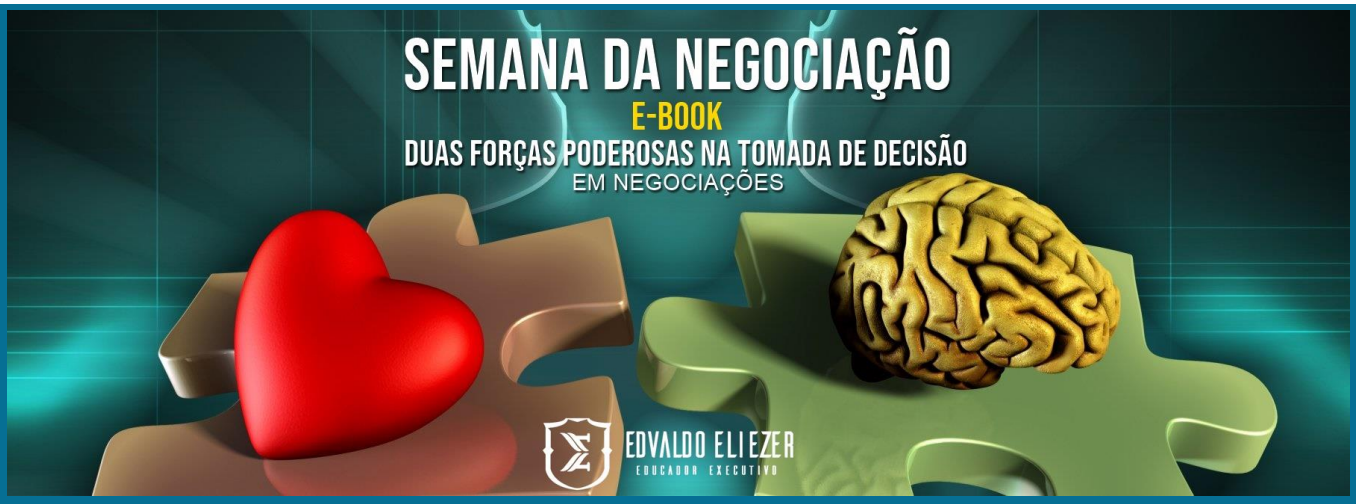
Agora que conhecemos as habilidades comportamentais as quais precisamos dominar nas negociações, vamos voltar para a história do Pit Bull e ver o que isso tem a ver com as DUAS FORÇAS PODEROSAS NA TOMADA DE DECISÃO em Negociações.

Para melhor explicar esse processo, vamos entender teoria do **CÉREBRO TRINO".**

Essa teoria foi elaborada em 1970 pelo neurocientista **Paul MacLean,** apresentada em 1990 no seu livro "***A Evolução do Cérebro Trino: O papel das funções cerebrais".***

Resumidamente ela diz que nosso cérebro evoluiu adicionando camadas sequenciais sobrepostas, as quais permitiram que chegássemos ao nível de capacidade cognitivo atual.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



O nosso cérebro seria então dividido em 3 setores: o chamado "cérebro reptiliano", o "cérebro dos mamíferos" e o "cérebro dos primatas".



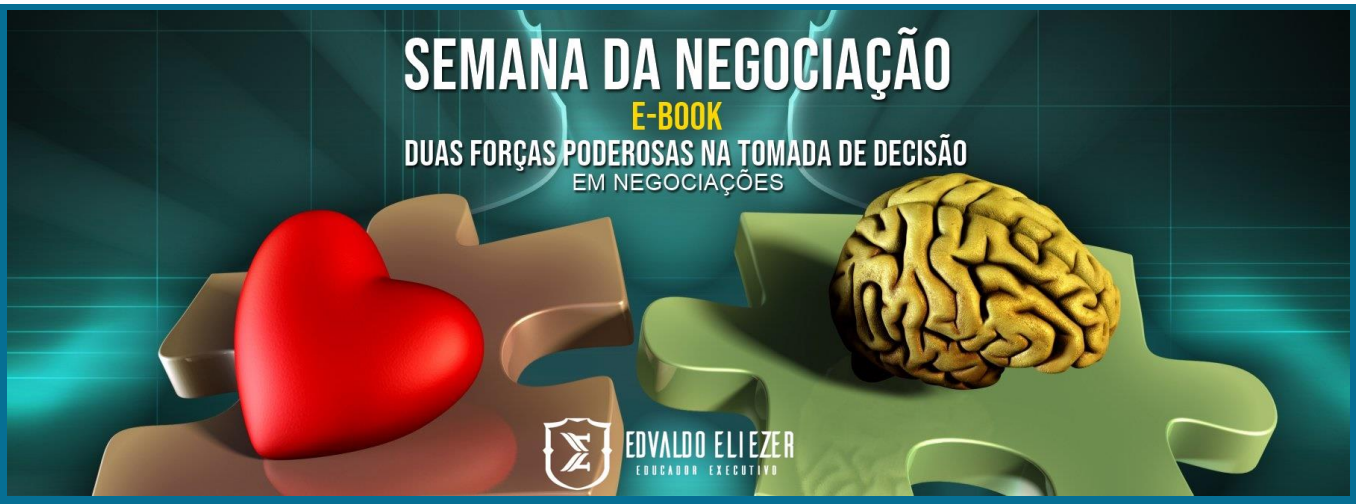
O **Sistema Límbico**, conhecido como cérebro dos mamíferos, também está presente nos animais e têm a função de controlar a respiração, os batimentos do coração, mas também controlam as nossas emoções.

Até mesmo os animais possuem emoções, sendo que uma delas é a raiva.

TODA ESSA EMOÇÃO ESTÁ PRESENTE PARA CONTROLAR NOSSO INSTINTO DE SOBREVIVÊNCIA.

A pesquisa do Dr MacLean demonstra que durante a evolução da espécie humana, desenvolvemos uma camada em cima desse sistema límbico, que nós chamamos de Neocórtex ou cérebro dos primatas, responsável pelo racional e o que nos faz pensar, dentre outras coisas, ele lida com a linguagem. E é isso que nos diferencia dos animais: *o poder de pensar e raciocinar*.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



É no Neocórtex que processamos os dados e informações.

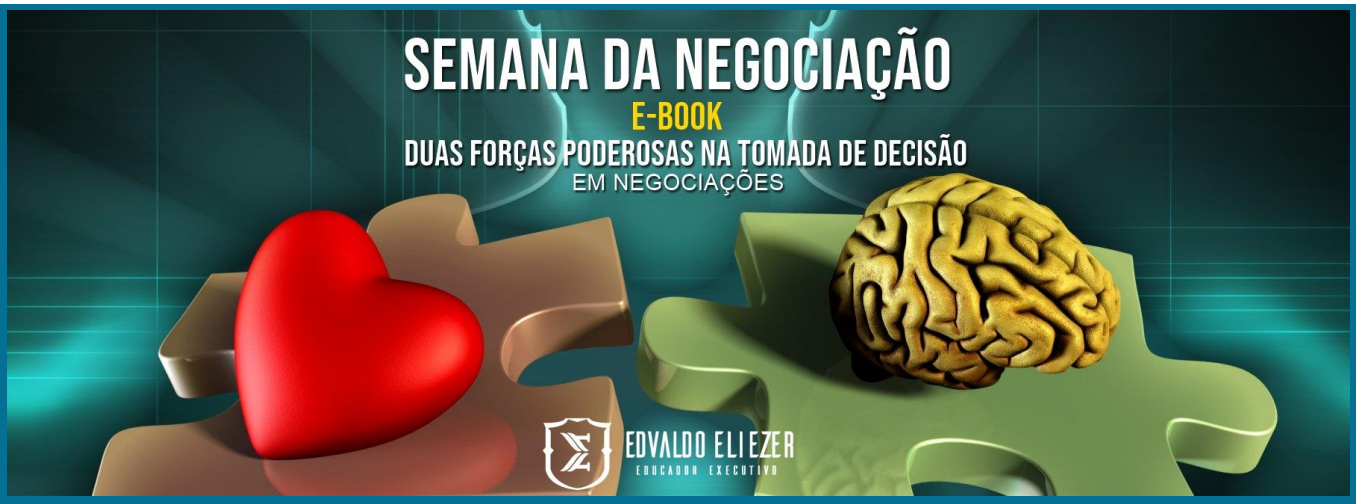
Um engano que a maioria das pessoas cometem é acreditar que as decisões são baseadas em informações e controladas pelo neocórtex, quando, que o que ocorre é ao contrário, as decisões são tomadas pelo sistema límbico.

> *95% do processo de decisão em negociações e nas vendas são baseadas na intuição de sim ou não. Mesmo que você esteja comprando aparelho celular ou um guindaste, sua decisão sempre vai ser emocional e você vai usar a razão para justificar sua decisão.*
>
> *De acordo com especialistas, uma pessoa toma, em média, 30 mil decisões por dia. No entanto, 95% dessas decisões acontecem de forma rápida e intuitiva, movida pelas emoções e não pela razão.*

O mesmo ocorre com as decisões de compra: elas são motivadas muito mais por fatores emocionais do que racionais.

Isso mesmo: quando você acha que quem está tomando uma decisão é o neocórtex, quem de fato está tomando a decisão é o sistema límbico.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



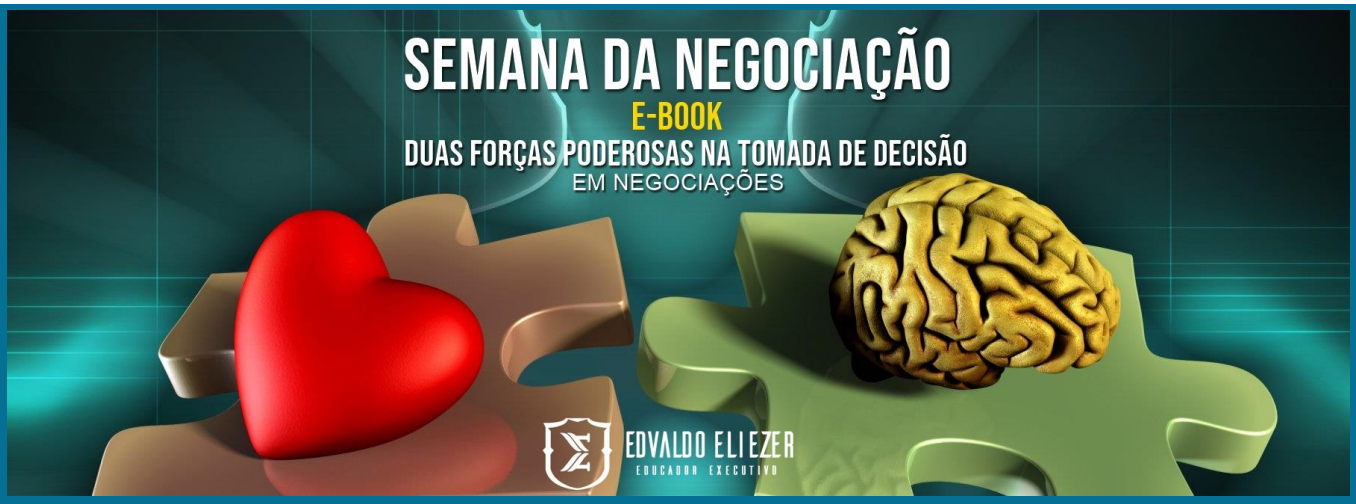
FATORES QUE LEVAM À TOMADA DE DECISÃO DURANTE UMA NEGOCIAÇÃO

Durante uma tomada de decisão 2 forças muito poderosas estão presentes:

Fatores Racionais – O lado esquerdo do nosso cérebro faz com que tenhamos maior domínio da linguagem formal, como regras gramaticais, por exemplo, além de ser responsável por nossa capacidade em lidar com números e entender contas matemáticas. A elaboração de um raciocínio de maneira clara, objetiva, realista e com um ponto de vista crítico também é uma função característica do hemisfério esquerdo do cérebro, assim como a capacidade de recordação de sequências de fatos, de forma bastante detalhista. Geralmente utilizado durante uma negociação para convencer a outra parte, através de dados, relatórios, planilhas e outras informações técnicas.



edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458

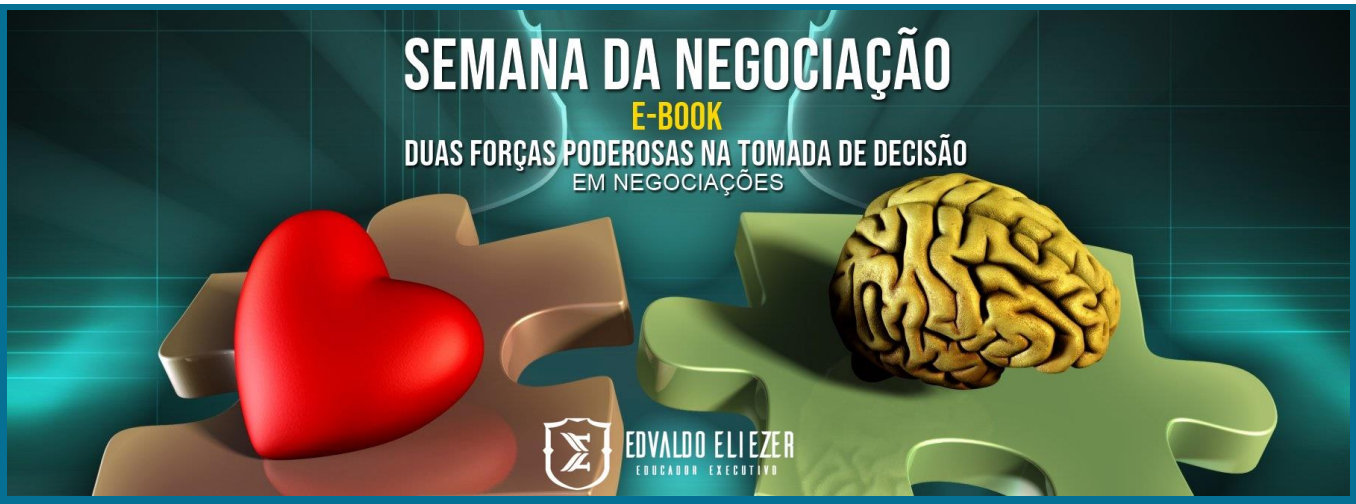




Fatores Emocionais – Eis o lado do cérebro caracterizado por capacidades mais abstratas, impulsivas e subjetivas. É quem comanda a capacidade de compreender e produzir sutilezas da fala, como mudanças no tom de voz, para indicar sentimentos. Está associado às emoções. Percepções espaciais, artísticas e não lineares de imagens e fatos também estão relacionadas ao hemisfério direito do cérebro, assim como a capacidade de reconhecimento facial e elaboração de ideias através de intuições e criatividade.

É muito utilizado pelos negociadores. Quando querem persuadir a outra parte, tocam em pontos que provocam sentimentos e emoções, sensibilizando a parte, que ficará propensa a aceitar com mais facilidade o acordo proposto.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



Com base nos fatores envolvidos em uma negociação, podemos afirmar, que para convencer uma pessoa, será mais fácil quando utilizarmos fatores racionais. No entanto, se quisermos persuadir a contraparte, devemos explorar os fatores emocionais.

Exemplo: Uma pessoa que fuma está convencida de que o cigarro faz mal, porém, somente tomará uma decisão de parar de fumar, quando for envolvida por questões emocionais (persuadida).

DIFERENÇA ENTRE PERSUADIR E CONVENCER

Persuasão é uma estratégia de comunicação que consiste em utilizar recursos emocionais ou simbólicos pra induzir ou influenciar alguém a aceitar uma ideia, uma atitude, ou realizar uma ação.

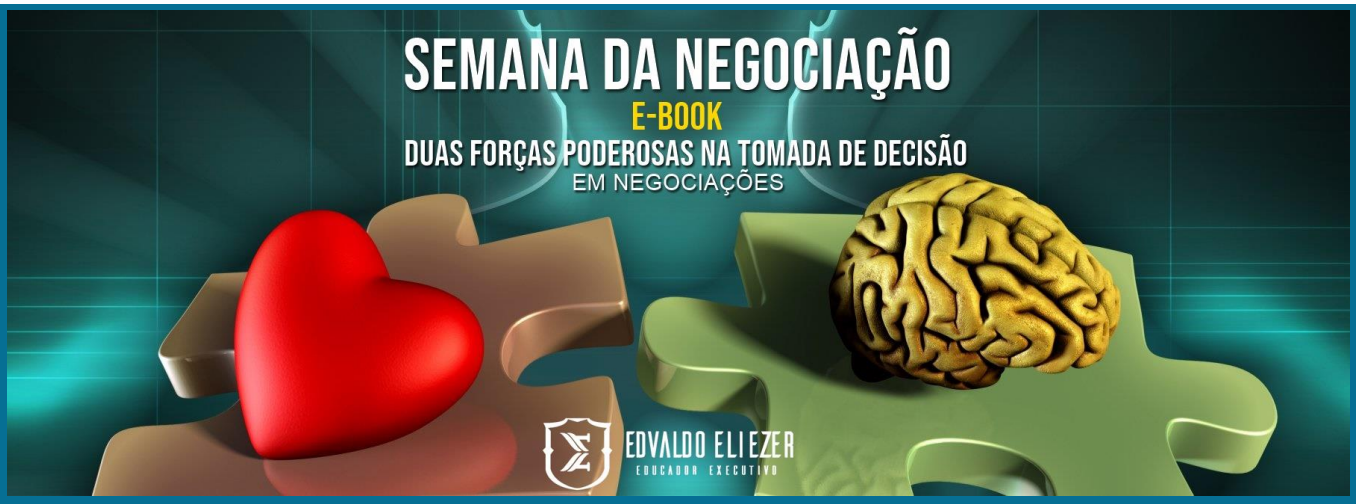
É o emprego de argumentos, legítimos ou não, com o propósito de conseguir que outro indivíduo adote certa linha de conduta, teoria ou crença.

Persuadir está associada a ideia de competência, de capacidade, de arte, do poder de alguém conseguir «produzir convicção [em outra pessoa] a respeito de qualquer coisa»

Por isso é frequente se ouvir dizer que «tal pessoa tem poder de persuasão».

O termo **Convencer** é o ato ou uma maneira de "persuadir", (alguém ou a si mesmo), a aceitar uma ideia ou admitir um fato, por meio de razões ou argumentos bem fundados, com base em informações concretas.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



Convencer é ter a convicção de alguma coisa e provar a alguém essa alguma coisa.

Exemplo: Se você quiser provar que alguém é culpado de algo vai precisar estar convicto e munido de informações e fatos.

RESUMINDO:

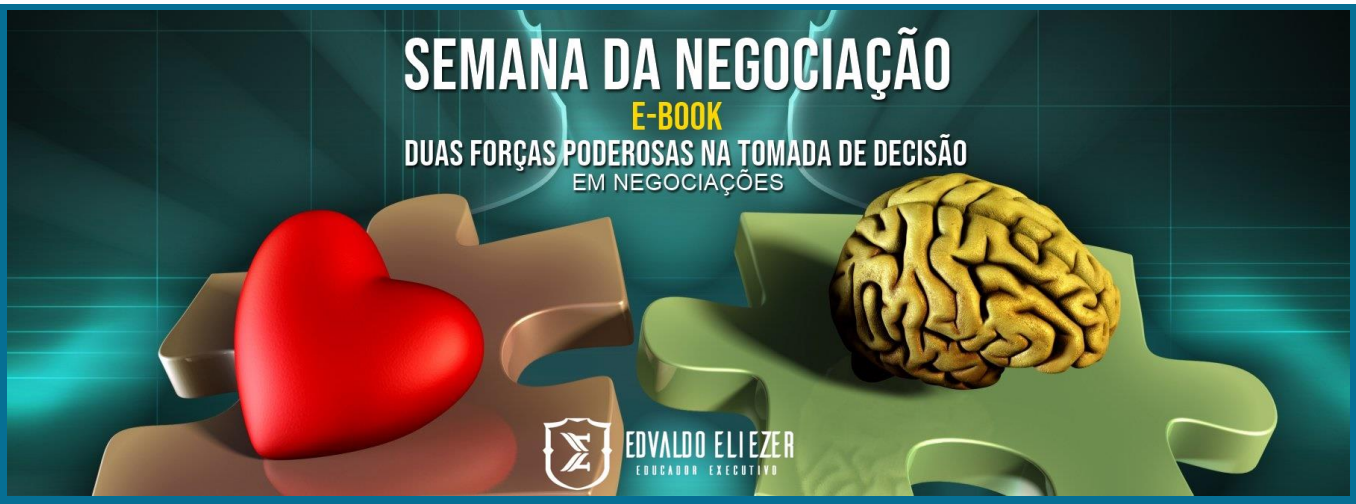
Convencer tem a ver com convicção e é fundada em provas em evidências
Já o termo **persuadir** vem de persuasão e é o efeito de provas morais, no sentido de despertar emoções.

As emoções estão sempre associadas a estímulos e, esses estímulos, podem ser estímulos externos como no caso do exemplo do leão, ou um prato de comida, ou uma pessoa, um assaltante, mas podem também derivar de conteúdos mentais, ou seja, de ideias que são capazes de provocar estas emoções.

Os vendedores de alta performance e especialistas em negociação, conseguem implantar uma orquestra de emoções positivas na cabeça do cliente.

Outro fator que influencia a decisão do cliente são depoimentos. Depoimentos podem tornar o seu processo de vendas mais fácil, pois você conseguirá influenciar o cliente no momento da compra. Você vai descobrir que quase todos os melhores vendedores usam depoimentos que indicam e recomendam o produto ou serviço oferecido.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



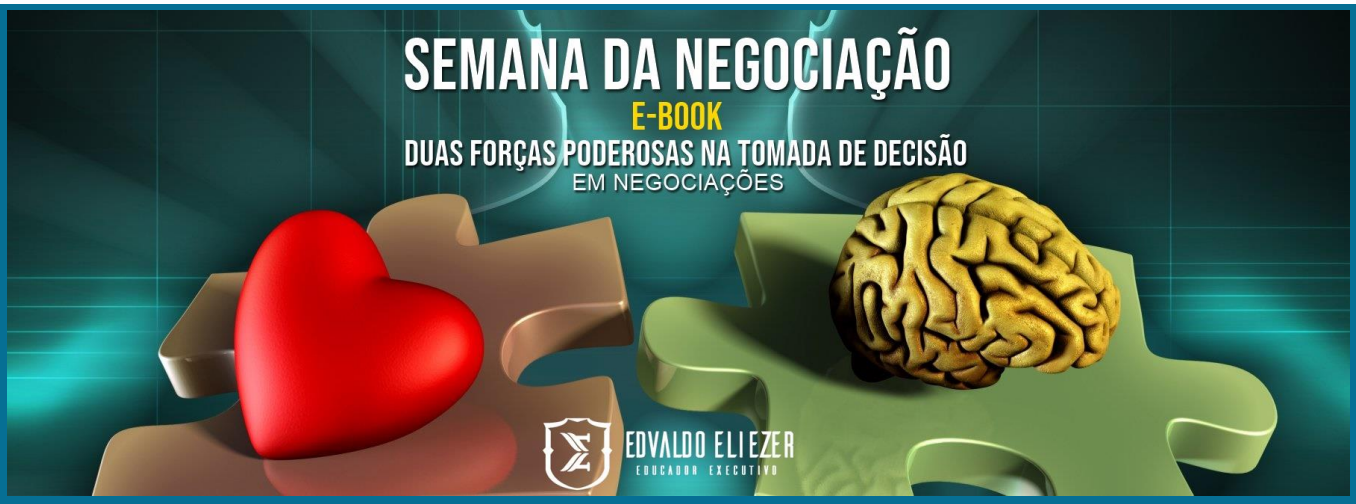
Palavras chaves utilizadas durante as negociações: (Adotar de acordo com o Perfil do cliente)

Palavras de raciocínio lógico		Palavras de raciocínio emocional
Analisar	Medir	Acreditar
Calcular	Formular uma hipótese	Sentir
Concluir	Prever	Presumir
Obrigar	Revelar	Imaginar
Determinar	Pensar	Intuir
Descobrir	Validar	Supor
Encontrar	Verificar	Suspeitar

DICAS DE COMO CHEGAR AO SIM!
(Fisher e Ury)

- ✓ *Por favor, corrija-me se eu estiver errado..*
- ✓ *Reconhecemos o que o você fez por nós...*
- ✓ *Nossa preocupação é com a justiça..*
- ✓ *Gostaríamos de resolver isso não com base no interesse pessoal e no poder, mas sim nos princípios.*
- ✓ *A confiança é outra questão...*
- ✓ *Posso fazer-lhe algumas perguntas para verificar se os meus dados estão corretos?*
- ✓ *Deixe-me ver se entendo o que você está dizendo...*
- ✓ *Deixe-me mostrar-lhe aonde tenho dificuldade de acompanhar o seu raciocínio...*
- ✓ *Uma solução justa seria...*
- ✓ *Se chegarmos a um acordo....se discordarmos...*
- ✓ *Foi um prazer tratar com vocês...*
- ✓ *E SE.....? .Como seria se.....? Que TAL...?*

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458



TESTE SEU PERFIL DE NEGOCIADOR E ESTILO DE NEGOCIAÇÃO

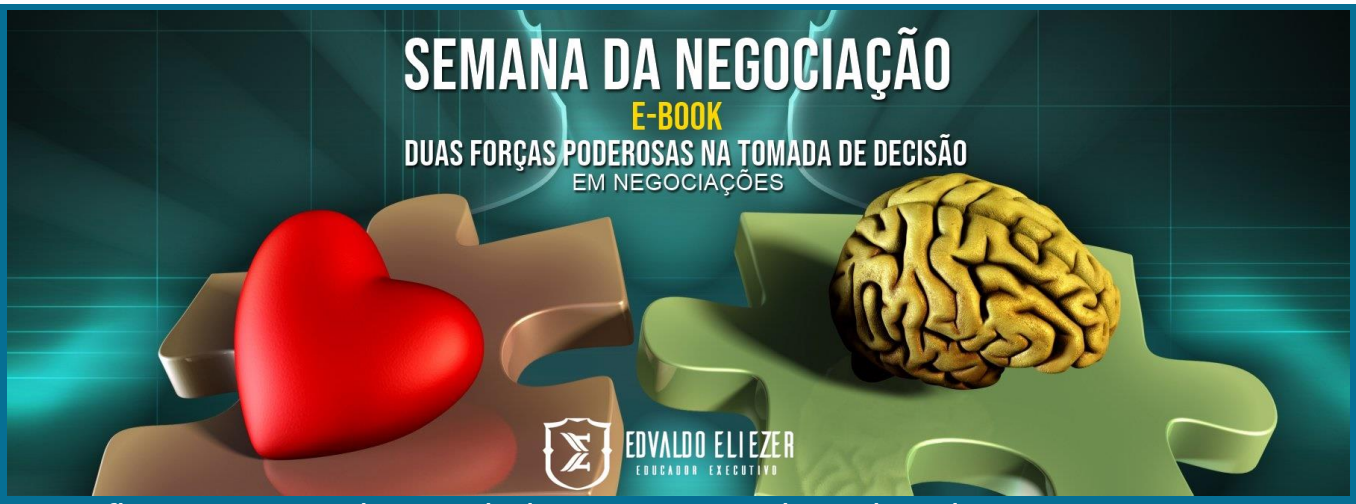
Marque apenas uma opção por linha:

Coluna A		**Coluna B**	
Organizado		Improvisador	
Autocontrolado		Espontâneo	
Oculta sentimentos		Expressa sentimentos	
Visão macro (olha apenas o todo)		Visão micro (detalhista)	
Frio (racional)		Voltado para pessoas	
Voltado para resultados		Voltado para fora (extrovertido)	
Mantém distância		Aproxima-se	
Realista		Sonhador (idealista)	
Difícil de conhecer		Fácil de reconhecer	
Coluna C		**Coluna D**	
Faz afirmações		Faz perguntas	
Direto		Sutil	
Prepotente		Ponderado (reservado)	
Age		Reflete	
Toma iniciativa		Espera ser solicitado	
Objetivo (direto)		Subjetivo	
Competitivo		Cooperativo	
Decisões rápidas		Decisões analisadas	
Sentido de urgência		Sentido de paciência	
Desafiador		Encorajador	

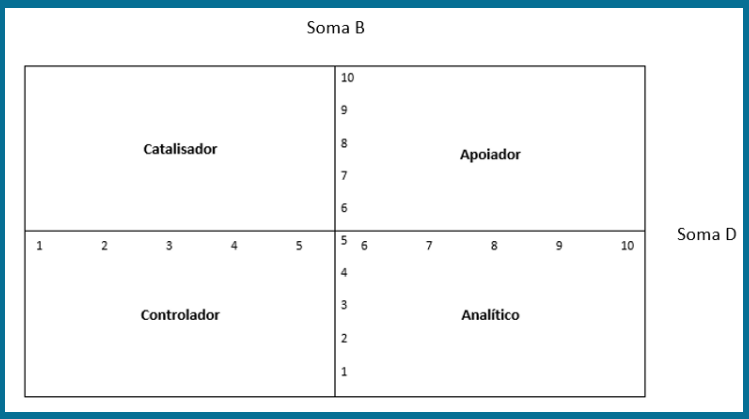
Atribua 1 ponto para cada marcação.

Some os pontos de cada coluna “B e D” apenas. (*somente das colunas B e D)*

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458

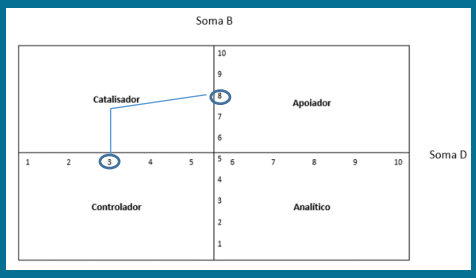


Transfira para o quadrante abaixo a sua nota de cada coluna B e D.



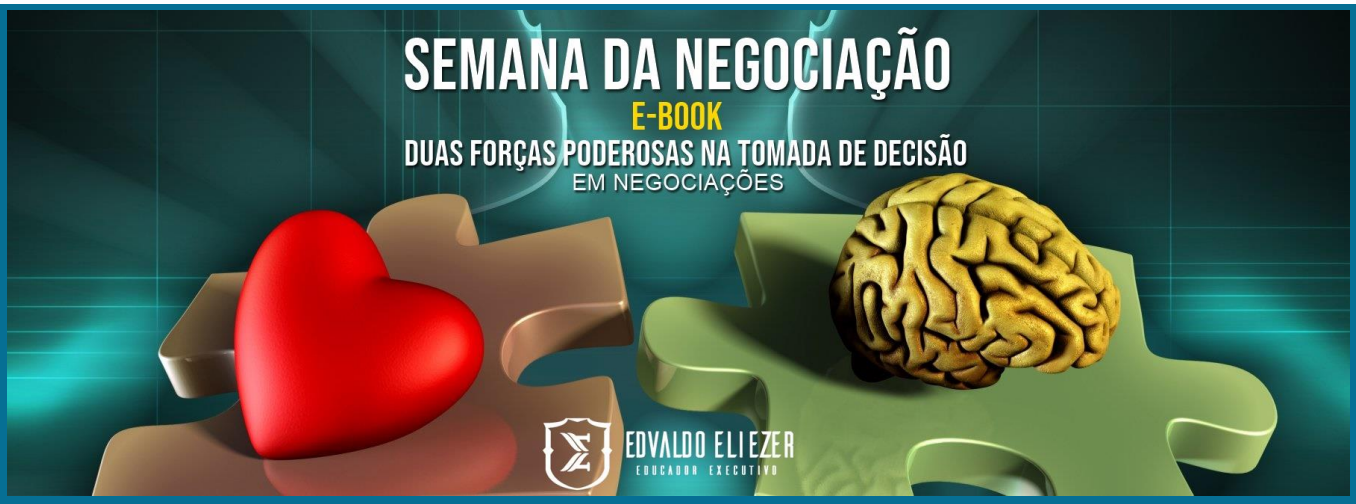
Após, interligue os pontos nos respectivos eixos Seu gráfico deve ficar como o exemplo ao lado:

No exemplo ao lado, o perfil identificado foi de catalisador.



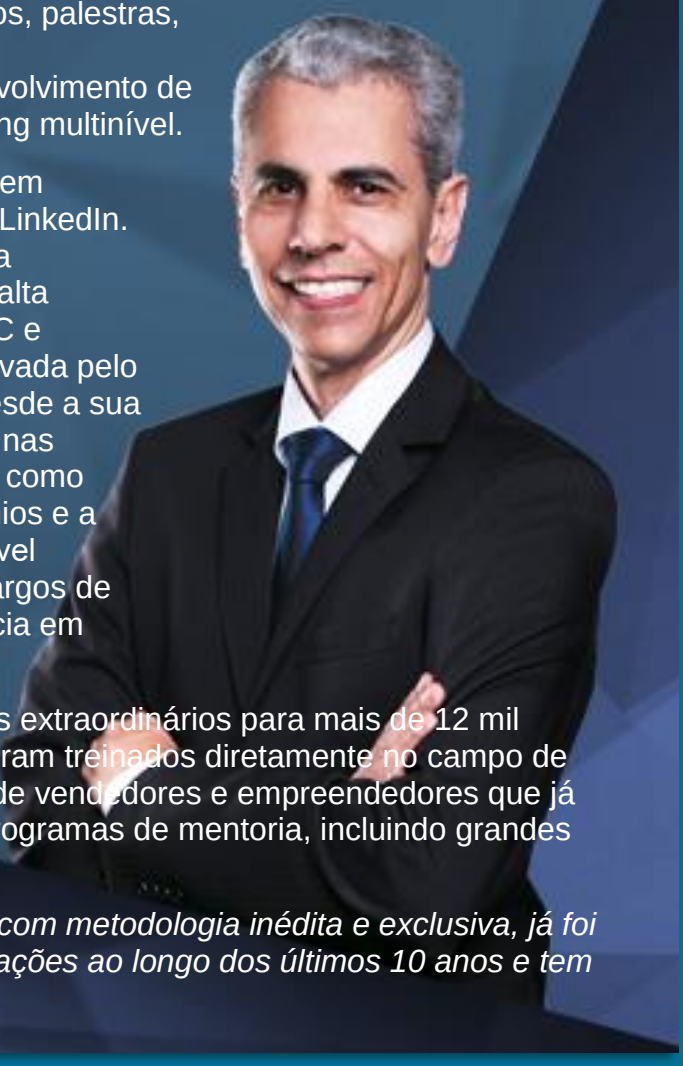
Quer saber o qual é o seu perfil?

Envie um e-mail para contato@edvaldoeliezer.com.br com suas notas, ou envie uma mensagem pelo qr code. Terei o imenso prazer em responder.



Edvaldo Eliezer é Educador Executivo, Business Working e especialista em vendas e no desenvolvimento e direcionamento de times corporativos. Possui ampla visão em posicionamento estratégico comercial, forte skill em negociação avançada e resultados extremos.

Atua nas áreas de mentoria atitudinal e coaching comportamental para líderes e executivos, palestras, treinamentos, corporate & head trainer, empreendedorismo corporativo e desenvolvimento de liderança e empreendedores de marketing multinível.

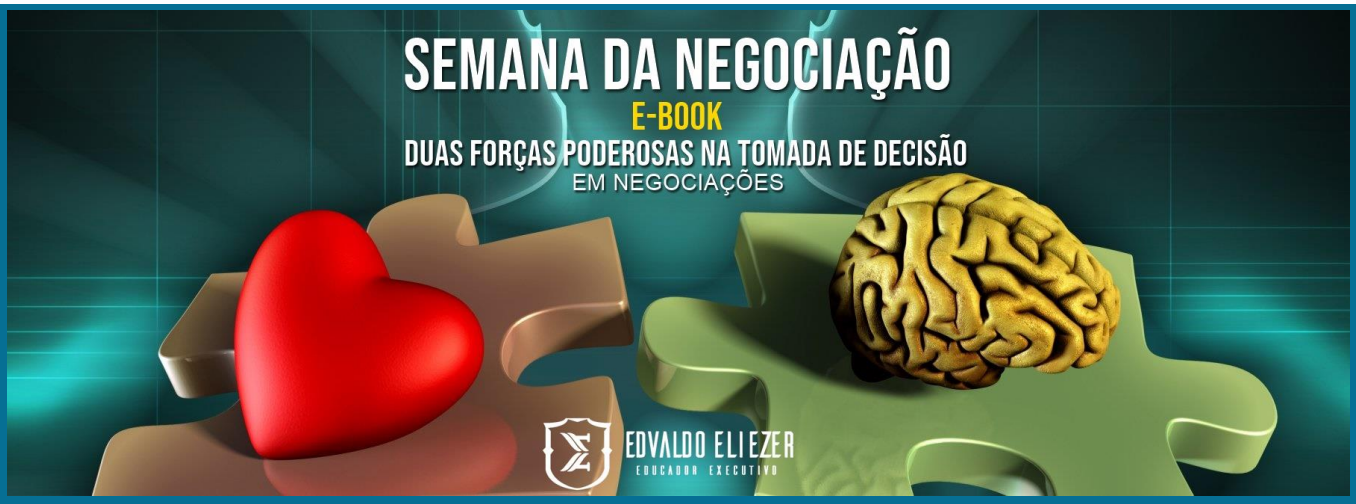


É formado em Administração com MBA em Marketing e Conselheiro de Carreira do LinkedIn. Experiência em mais de 30 anos na área administrativa/executiva e comercial de alta gestão, vendas diretas, varejo, B2B, B2C e autosserviço. Sua experiência é comprovada pelo sucesso em sua carreira profissional, desde a sua atuação como auxiliar de administração nas vendas, passando por grandes desafios como vendedor. A conquista de diversos prêmios e a construção de “cases de sucesso” de nível internacional, lhe permitiram alcançar cargos de direção, ligados diretamente à presidência em grandes organizações.

Sua expertise já proporcionou resultados extraordinários para mais de 12 mil colaboradores diretos, dos quais 75% foram treinados diretamente no campo de trabalho, além de dezenas de milhares de vendedores e empreendedores que já participaram dos seus treinamentos e programas de mentoria, incluindo grandes marcas, redes e multinacionais.

Seu treinamento Coaching em Vendas, com metodologia inédita e exclusiva, já foi ministrado e aplicado em várias organizações ao longo dos últimos 10 anos e tem índice de aprovação de 98,87%.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br | Instagram: @edvaldoeliezer | Whatsapp (44) 9 9903-4458





REALIZE MAIS E CONQUISTE MELHORES RESULTADOS NAS PRÓXIMAS 6 SEMANAS DO QUE NOS ÚLTIMOS 6 MESES"

CONTRATE AGORA:

Siga-me nas redes sociais:

e-mail: edvaldo@edvaldoeliezer.com.br
www.edvaldoeliezer.com.br
www.facebook.com/edvaldoeliezer
www.facebook.com/edvaldo.eliezer.3
Instagram: @edvaldoeliezer
Twitter: @edvaldoeliezer
Skype: edvaldoeliezer
YouTube: www.youtube.com/edvaldoeliezer