

Estratégias de Negociação para Vender Mais





VOCÊ SABE NEGOCIAR ?

Existem dois tipos de
pessoas



As que podem
aprimorar a
negociação

As que negociam
muito bem





TÉCNICA *da* MASA



M

• MELHOR

A

• ALTERNATIVA

S

• SEM

A

• ACORDO

2

TÉCNICA *da* SILÊNCIO





Fale no máximo 30% do tempo
Não dê explicações desnecessárias

Dê o preço dos
serviços e...?



Tá caro...

Tá caro?

Comparado com o que?



“Tá caro” é uma objeção **real** ou **automática**?

Se o preço é o mais importante...
você iria a um **motel de 1,99**?

PROMOÇÃO
DO PERU
MOTEL
R\$ 1,99

EN



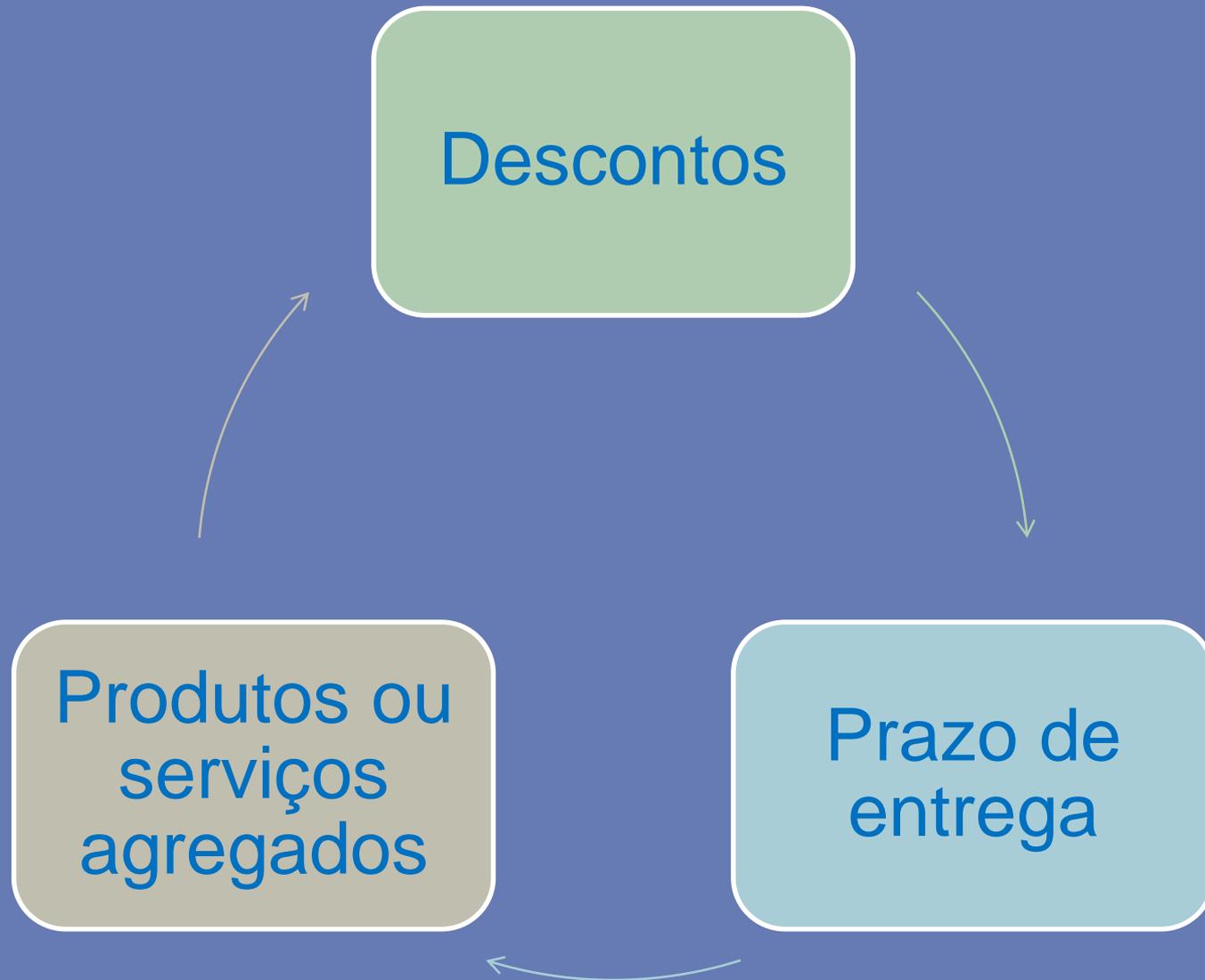
MOEDAS *de* TROCA





Nunca dê nada de graça
Tudo é negociável

Moedas de Troca



4

TÉCNICA *da* IDENTIFICAÇÃO



O que *está* por
trás da compra

Pergunte-se:

- ☑ *O que* ele realmente compra
- ☑ *Porque* ele compra

Assista o vídeo do Barney:

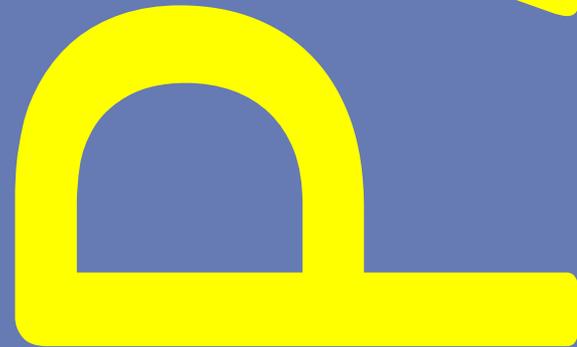
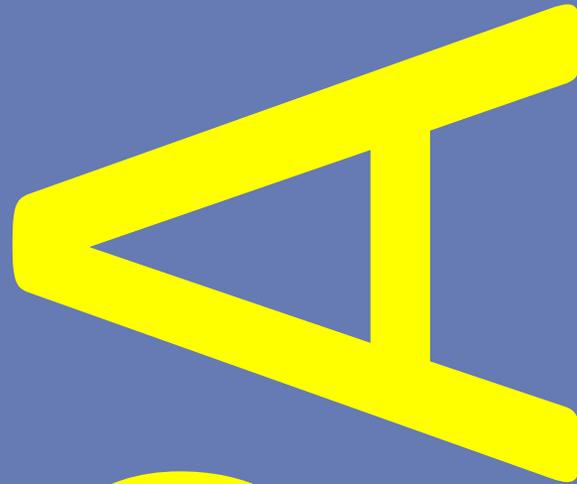
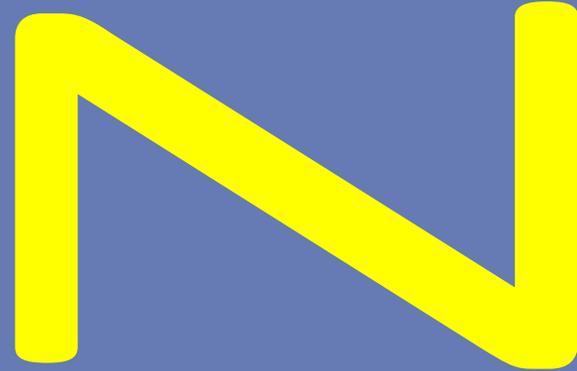
- http://www.youtube.com/watch?v=4MPiDN-q4_o



POR QUE VOCÊ COMPRARIA

UM **TÚMULO?**

Parque da
Cemitério da
Jardim da
Horto da
Vale da
Bosque da
Morada da
Memorial da
Eterna
Perpétua





Um dos mais belos cemitérios
parque do Brasil.



FAÇA DA DESPEDIDA UMA HOMENAGEM À VIDA.



Momentos simples
são os mais especiais.
A lembrança que fica
é eterna.

Atividades especiais

DESENVOLVIDAS PELO JARDIM DA MEMÓRIA

PROGRAMAÇÃO ESPECIAL DE FINADOS

Chuva de pétalas, música ao vivo, são algumas das atividades promovidas pelo Jardim da Memória no Dia de Finados.

MISSAS

Realizada todo o segundo sábado do mês.

ATIVIDADES EM DATAS ESPECIAIS

As famílias, ao visitarem os jazigos dos seus entes queridos, aproveitam para vivenciar atividades de valorização da vida.









5

TÉCNICA *da* PROMESSA CONFIÁVEL



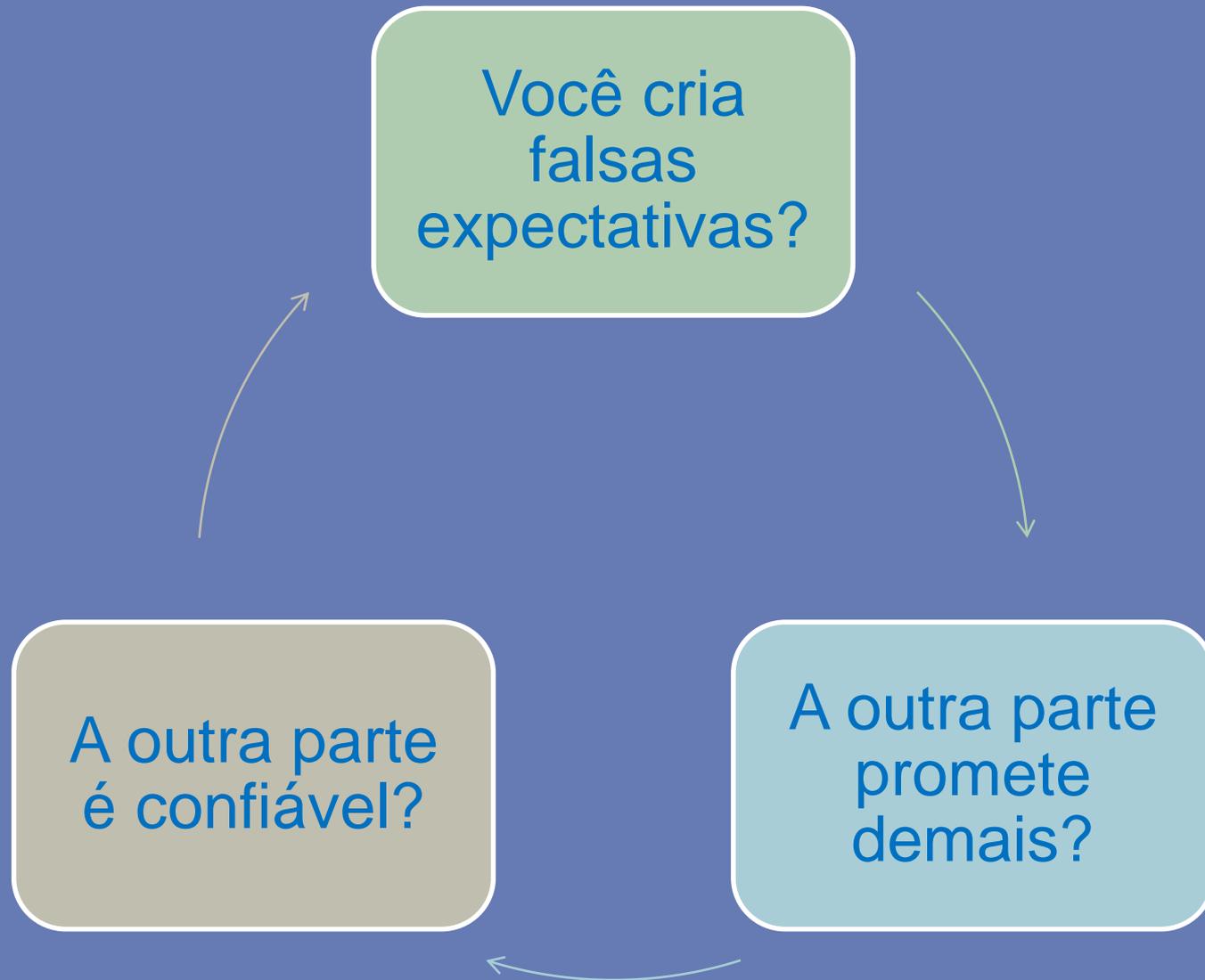


Cuidado para não criar falsas expectativas...



... senão a vítima pode ser você!

A promessa confiável?





Você acredita em tudo que lhe dizem?

6

TÉCNICA *da* PERSUASÃO

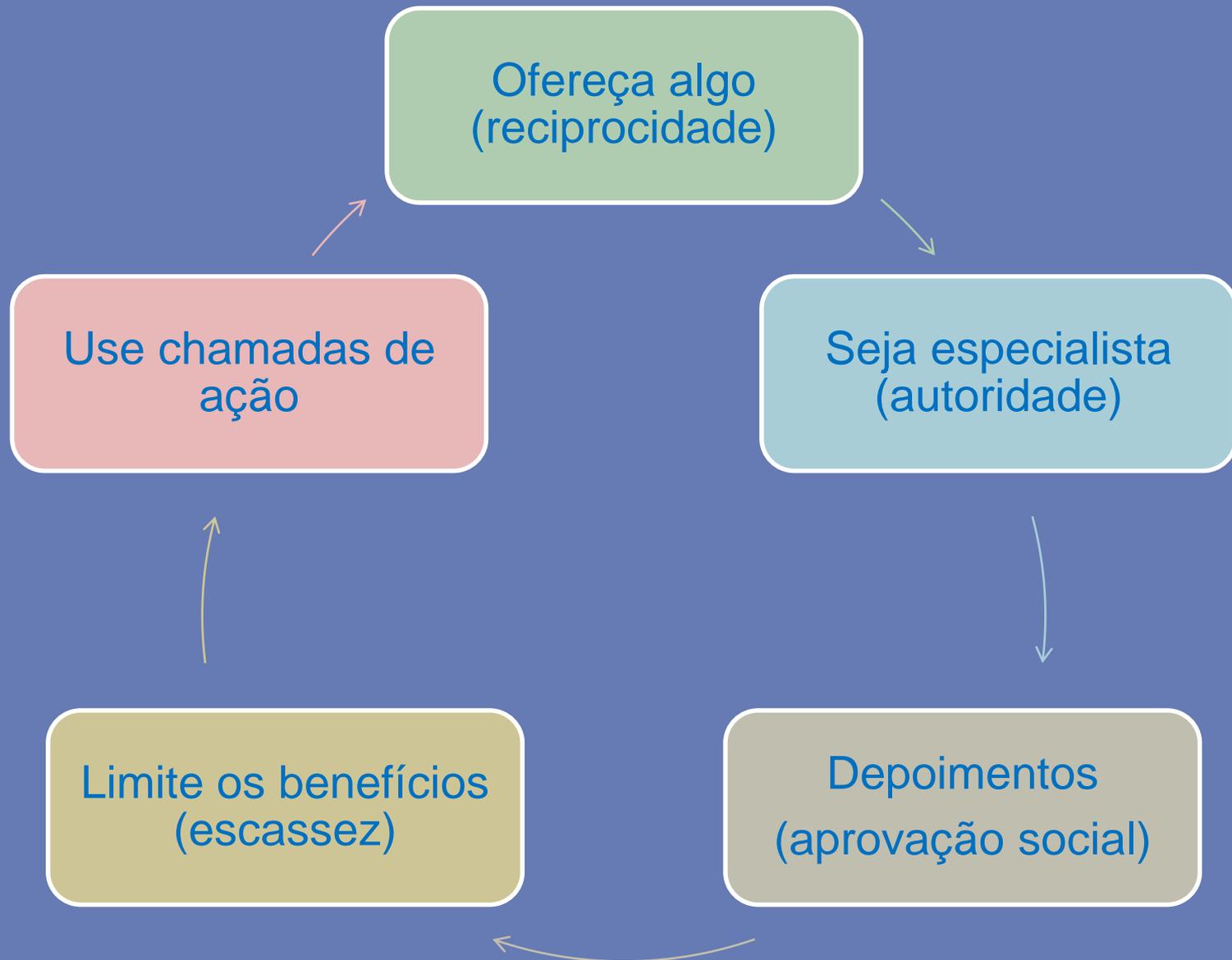


Por que você precisa
persuadir?

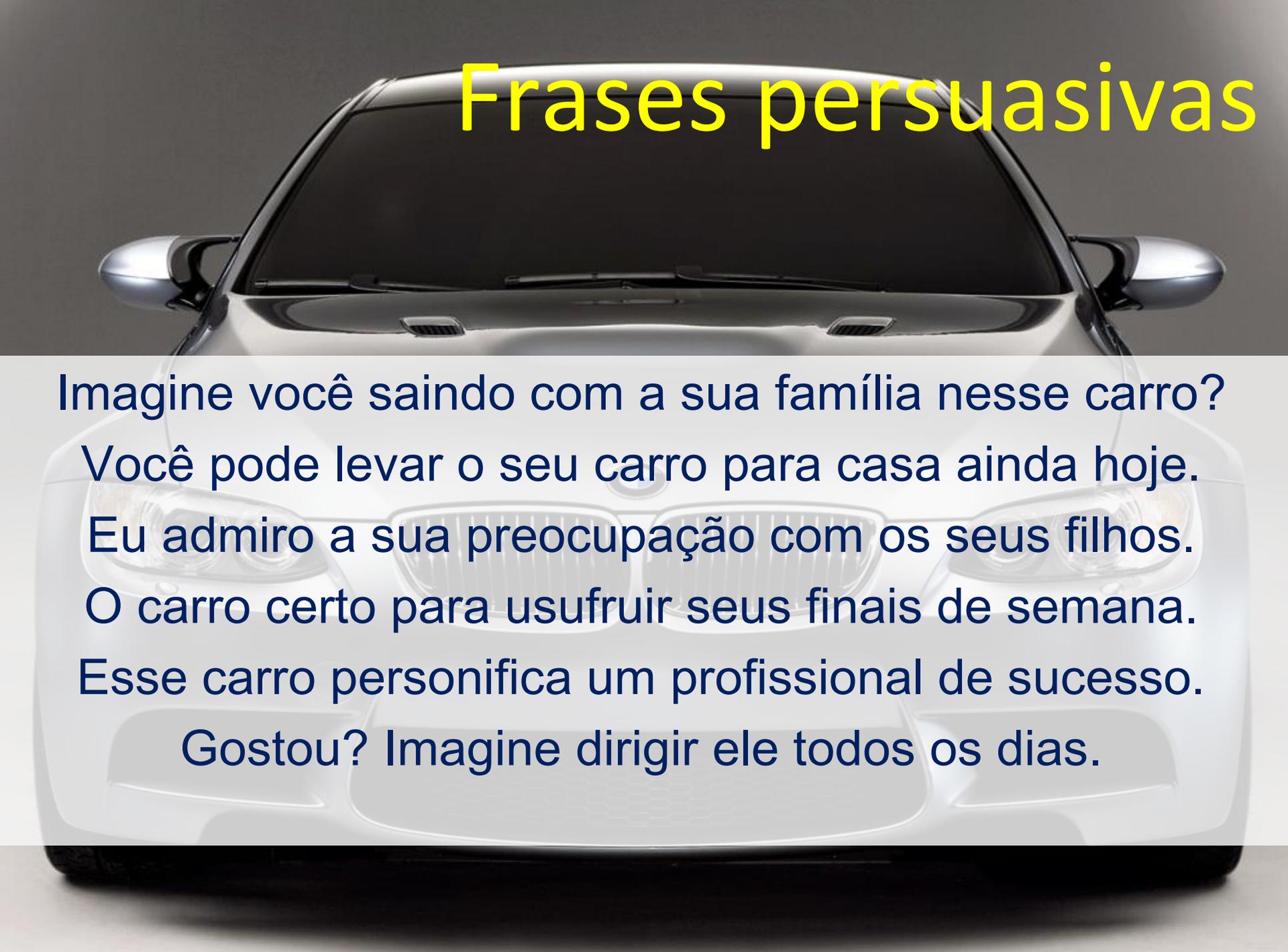
Uma mente confusa diz não!



5 técnicas persuasivas

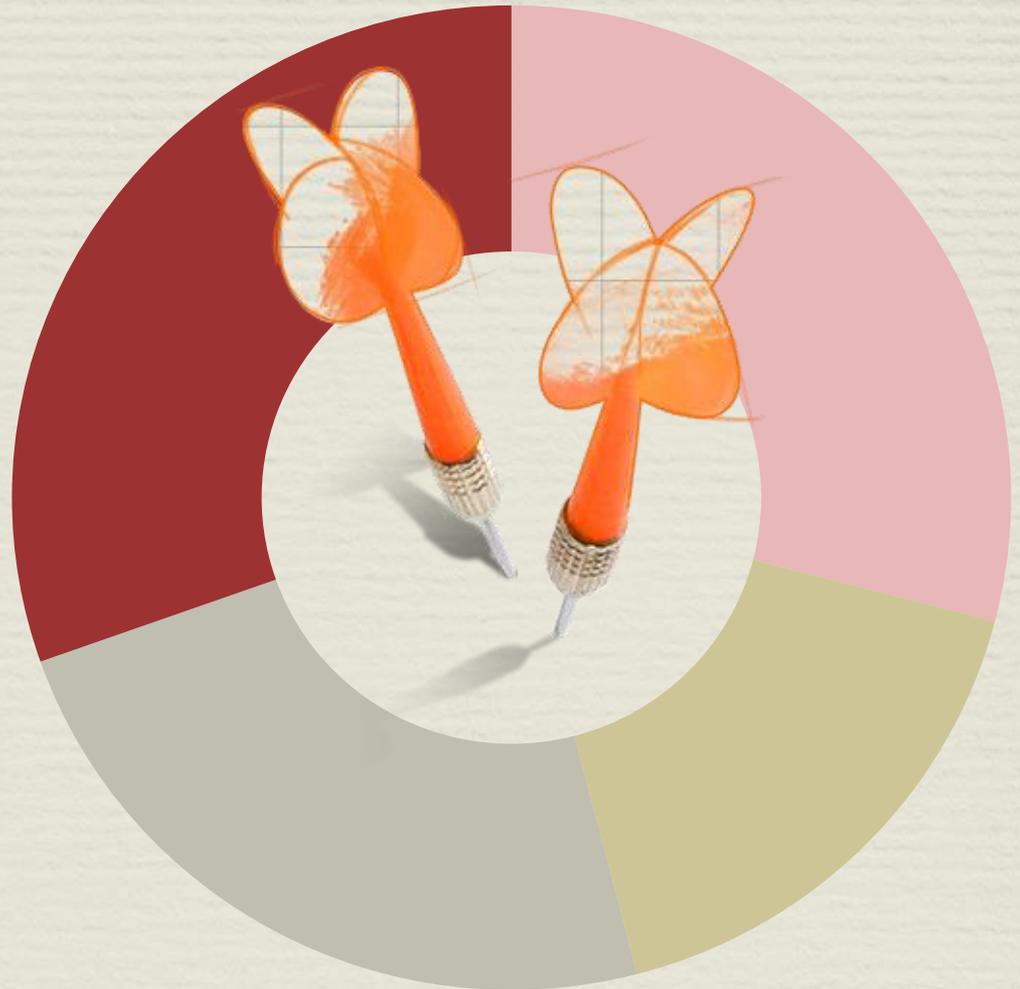


Frases persuasivas

A front-facing view of a white car, likely a luxury sedan, with a semi-transparent white text box overlaid on the lower half of the image. The car's headlights, grille, and hood are visible. The background is a dark, gradient grey.

Imagine você saindo com a sua família nesse carro?
Você pode levar o seu carro para casa ainda hoje.
Eu admiro a sua preocupação com os seus filhos.
O carro certo para usufruir seus finais de semana.
Esse carro personifica um profissional de sucesso.
Gostou? Imagine dirigir ele todos os dias.

ATITUDES *da* NEGOCIADOR *de* SUCESSO

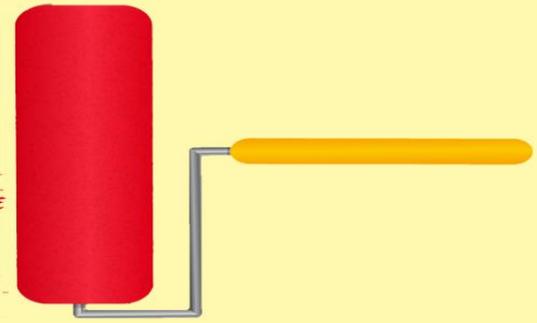




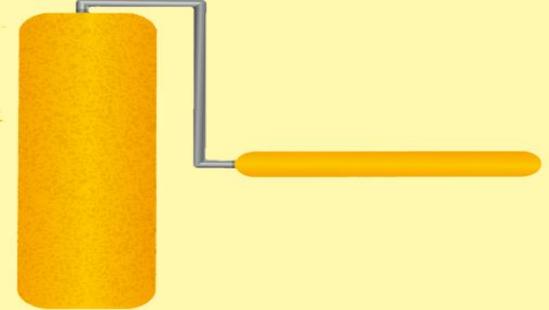
2015

Habilidades para

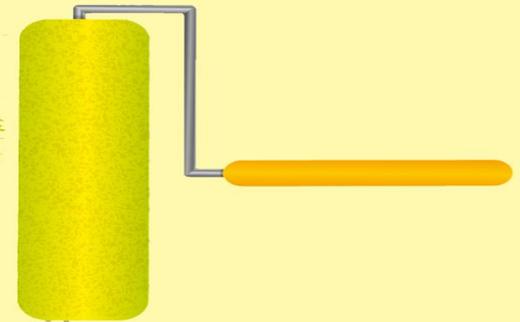
Atitude



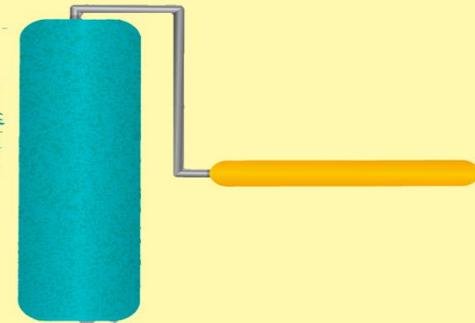
Disciplina

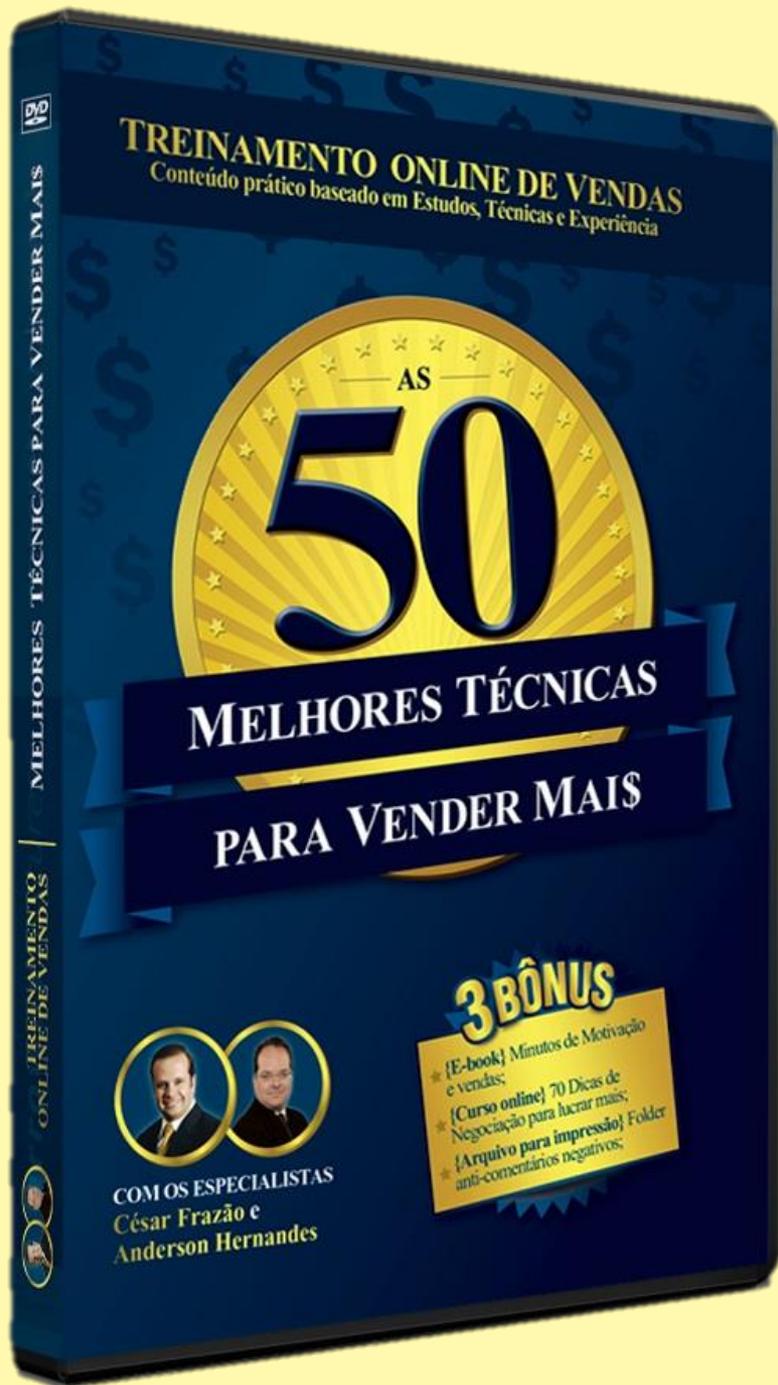


Autoconfiança



Metodologia





Um dos segredos do *sucesso*
naquilo que faz é buscar fazer
cada dia melhor o que as
pessoas insistem em dizer que
você *faz muito bem*.

Anderson Hernandez

Assista o vídeo:

<http://youtu.be/uZvjCqESr9A>

www.facebook.com/Andersonpalestrante

Obrigado!!!

E-mail:

contato@andersonhernandes.com.br