

Tehnici avansate pentru vânzări accelerate, prin comunicare persuasivă

Elena Badea, Managing Director, Valoria



Experiență și competență. Elena Badea.



E-mail:

elena.badea@valoria.ro

Telefon: 0726-13.99.02

Managing Director

Valoria Business Solutions

Am construit o carieră de 30 de ani în marketing, vânzări și dezvoltarea afacerilor.

După 23 de ani petrecuți în corporații, am înființat compania de training, consultanță și coaching Valoria.

La Valoria lucrăm cu echipe care vor să obțină rezultate garantate.

Cărți preferate: Redresează nava, Excelența în afaceri, Artă negocierii

Locuri preferate: București, Rodos, Seul, Atena, Barcelona

Autori preferați: Jim Collins, Clayton M. Christensen, Ray Dalio

Valori personale: Curaj, pasiune, înțelepciune

PERSUASIUNE
SAU
MANIPULARE?



Cum vindem mai repede?

A) Prin manipulare



B) Prin persuasiune



Cum vindem mai repede?

A) Prin manipulare

Manipularea este **influențarea ascunsă** ce distorsionează percepții **prin înșelăciune, exploatare și intenții egoiste.**

B) Prin persuasiune

Persuasiunea este **influențarea transparentă** ce modelează percepții prin **argumente, empatie și intenții constructive.**

Ce are vânzarea cu persuasiunea?

- Vânzarea este un proces transparent, "la vedere", care are ca scop **convingerea clientului de a trece la acțiune ACUM!**
- *Fiind bazat pe convingere, acest proces poate genera rezistență psihologică din partea clientului.*
- De aceea **trebuie să folosim tehnici de comunicare prin care să se reducă rezistența psihologică.**

Ce este rezistența psihologică?

- **Rezistența psihologică** este mecanismul intern prin care **o persoană se opune influențării externe.**
- Apare la confruntarea cu **situații pe care le percepem ca fiind inconfortabile.**



Cum se reduce rezistența psihologică?

Cu ajutorul ”prietenei noastre” ÎNTREBAREA!!!

Ce beneficiile obținem în plus? Iată-le aici:

- 1. Cine pune întrebări conduce discuția**
- 2. Întrebările ne câștigă timp de gândire**
- 3. Denotă interes crescut și implicare**
- 4. Arată încredere în sine**



5 TEHNICI AVANSATE DE VÂNZARE



Tehnica #1. Proiectarea în viitor

- **Mecanism: Ancorăm o acțiune prezentă într-un viitor dezirabil.**

EXEMPLE:

- Alege afacerea asta și gândește-te cum va fi când **vei avea 50,000 de euro în cont.**
- Imaginează-ți cum va fi când **vei vedea rezultatele deciziei luate azi. Nu va fi totul foarte bine?**
- Observă ce bine te vei simți când, **în numai câteva luni, firma ta va fi cea mai puternică.**

Tehnica #2. Iluzia alegerii (choice framing)

- **Mecanism: Oferim opțiuni, dar toate duc către cumpărare.**

EXEMPLE:

Preferăți să începem cu pachetul standard sau cu cel premium?

a) Numai să țineți minte că pentru doar 10% în plus față de varianta standard, la premium obțineți de două ori mai multe funcționalități.

b) Numai să țineți minte că varianta standard acoperă nevoile de bază, dar premium vă protejează afacerea de riscurile neprevăzute.

c) Numai să țineți minte că pachetul premium vă oferă eficiență maximă.

Tehnica #3. Convingere prin psihologie inversă

- **Mecanism: Punem sub semnul întrebării potrivirea clientului cu oferta, alimentând dorința de cumpărare.**

EXAMPLE:

- Nu știu dacă varianta aceasta vi se potrivește. Nu pare chiar stilul dvs...
- Chiar nu vreau să vă recomand ceva peste puterea dvs. financiară.
- Poate soluția aceasta nu e chiar potrivită pentru dvs. Nu știu ce să zic...
- E posibil să nu aveți nevoie de un produs atât de avansat. Nu credeți?

Tehnica #4. Comanda ascunsă

- **Mecanism: Includem o comandă într-o frază mai mare.**

EXEMPLE:

- **Pe măsură ce avansează discuția, știi din ce în ce mai clar că prețul este bun și merită.**
- **Pe măsură ce mă asculți, vezi toate avantajele acestei afaceri.**
- **Pe măsură ce citești aceste tehnici, simți din ce în ce mai clar că poți să le aplici acum.**

Tehnica #5. Activarea comportamentului dorit

- **Mecanism: Numim o trăsătură pozitivă și o "atașăm" de comportamentul dorit.**

EXEMPLE:

- **Observ că sunteți genul de persoană** care ia ușor decizii importante.
- **Îmi place să lucrez cu oameni care, ca dvs, se pricep la investiții.**
- **Numai cei care știu să fac bani** înțeleg oportunitatea aceasta.
- **Întotdeauna admir oamenii ca dvs,** care știu să profite rapid de situație.

ÎN CONCLUZIE



În concluzie

1) În vânzări cuvintele au Putere.

**2) Numai oamenii cu voință
pot învăța aceste tehnici.**

**3) Dar numai oamenii deștepți le vor aplica.
De ce? Deoarece aceștia vor
cea mai sigură cale spre bani și rezultate.**

RECOMANDĂRI ȘI RESURSE



Recomandări și resurse

Puterea de convingere

[Napoleon Hill](#)

Când cumpărătorul spune NU

[Tom Hopkins și Ben Katt](#)

Arta vânzării

[Zig Ziglar](#)

Puterea întrebărilor

[Andrew Sobel și Jerold Panas](#)

Cum să obții ceea ce vrei.

Nimic nu se pierde, totul se negociază.

[Herb Cohen](#)

Biblia negociatorului

[Marian Rujoiu](#)

Arta negocierii

[Chirs Voss și Tahl Raz](#)

Supercreierul

[Deepak Chopra și Rudolf Tanzi](#)

Cel mai vestit vânzător din lume

[Og Mandino](#)

De la vânzător la om de vânzări

[Sorin Călinescu](#)



Valoria Business Solutions SRL

Training | Consultanță | Coaching

Elena Badea, Managing Partner

Mobil: 0726 13 99 02

Email: elena.badea@valoria.ro

Web: www.valoria.ro

