

TEXTO 3:

O PODER DA IMAGINAÇÃO COMO TÉCNICA DE VENDAS

por

César Fração

Existe uma palavra muito poderosa em vendas, que se usada corretamente, aumentará suas chances de vender. É uma palavra tão forte e que tem o poder sobre a vontade dos homens, pois atua diretamente sobre o subconsciente quando a ouvimos.

É a palavra "Imaginação" e seus derivados. Quando um vendedor diz a um comprador alguma frase que contenha a palavra "imagine", automaticamente como num passe de mágica o cliente começa visualizar a cena em questão, o que, sem duvida nenhuma, torna-se mais fácil de convencer o cliente a comprar.

Durante vários dias, observando aproximadamente 340 vendedores de um grande Call Center em São Paulo, pude constatar que: Os vendedores que usavam em seus discursos a palavra "Imagine", fazendo seus clientes imaginarem, como consequência natural, a cena que eles queriam, venderam mais e com mais facilidade do que os vendedores que simplesmente falavam as características e benefícios do produto sem fazer os seus clientes visualizarem a cena em questão.

E isso tem uma explicação lógica, a decisão de compra é muito mais emocional do que racional, sendo assim, quanto mais envolvido emocionalmente seu cliente estiver mais fácil será vender.

Para provar a força desta palavra vou propor um teste agora, tente breçar e não imaginar o texto abaixo:

Tente não imaginar você com a chave da sua residência nas mãos, não imagine abrindo a porta da sua sala, não imagine sua sala, não imagine você caminhando até a cozinha, não imagine você com a mão em sua geladeira, tente não imaginar você abrindo-a, não...

Veja! Se com apenas algumas palavras eu provavelmente consegui entrar na sua casa e abrir sua geladeira, imagine (sem falso trocadilho) como está técnica poderá lhe ajudar em suas entrevistas de vendas.

Portanto, sempre que possível faça os clientes imaginarem seus problemas, suas necessidades e seus desejos solucionados com a compra de seus produtos ou serviços, com frases do tipo:

- Imagine você chegando em casa com esse produto e todos o admirando;
 - O Senhor Já imaginou esse produto girando rapidamente em seu estoque e aumentando seus lucros;
 - Imagine, por um instante esse produto funcionando bem sem problemas;
 - Imagine seu telefone tocando e os clientes querendo comprar de você;
- Faça o seu cliente imaginar e com o poder da imaginação Venda Mais.