

# **NEGOCIAÇÃO – VENDAS**

## **PERSUADIR e/ou CONVENCER e/ou INFLUENCIAR**



**Treinar é Fazer Melhor!**  
**Desenvolver é Ser Melhor!**  
Prof. Amauri Crozariolli

**www.amauri.net**

# NEGOCIAÇÃO - VENDAS PERSUADIR e/ou CONVENCER e/ou INFLUENCIAR

Pode ser que para você e a maioria das pessoas, persuadir, convencer e influenciar, sejam sinônimos.

Mas há uma significativa diferença entre seus objetivos e no processo de vendas, diferentes formas de aplicação.

Vamos conhecer cada uma delas e saber qual a melhor ferramenta para alcançar efetivamente sucesso como vendedor. Confira!

## PERSUADIR

Quando se fala em persuasão a primeira impressão que se tem é que a palavra está relacionada à comunicação, negócios e vendas.

No entanto, persuadir é sinônimo de discursos convincente e persuasivo.

A palavra, original do latim: Persuadere; significa levar a crer ou aceitar, aconselhar ou induzir.

O vendedor/consultor que trabalha a persuasão com seu cliente, está muito mais preocupado em fazer com que ele aceite as suas ideias do que entender quais são suas reais necessidades para satisfazê-lo.

## CONVENCER

De acordo com o dicionário Michaelis, convencer vem do latim: Convincere; que significa persuadir com argumentos, razões ou fatos, apresentando provas ou argumentos para vencer completamente. Em resumo, convencer é persuadir por meio de provas lógicas indutivas que seriam os exemplos, ou dedutivas que seriam os argumentos.

Contudo, está ligada ao domínio intelectual, a capacidade que o vendedor/consultor tem de vencer o cliente por meio de argumentos.

Às vezes, esse sentido pode passar a ideia de que o vendedor está travando uma guerra com seu cliente para saber quem vai vencer o duelo, onde o profissional de vendas vence se conseguir convencer seu cliente com argumentos a comprar, ou o cliente vence com suas objeções.

Talvez você até convença o seu cliente a comprar, mas se a aquisição for algo que ele não necessitava, ou que não atenda às suas reais expectativas, então o cliente se sentirá manipulado e não voltará a comprar de você ou da sua empresa.

O esforço do vendedor pode até gerar um lucro aparente, mas que no fundo significará um grande prejuízo em médio prazo.

## INFLUENCIAR

A influência está relacionada a um processo de mudança de comportamento do cliente de forma espontânea e natural. A diferença de influência para manipulação; está no contraponto em ajudar o cliente a conquistar seu objetivo isto é influenciar; o induzir o cliente a comprar algo que não precisava; isto é manipulação.

De acordo com o dicionário, influência origina do latim: Influentia, palavra utilizada para designar como os astros afetam no comportamento das pessoas. Ainda de acordo com o dicionário, significa ter ou exercer influência sobre.

Influenciar é o poder ou ação que alguém exerce sobre o outro ou sobre certos fatos ou negócios, está ligada a prestígio, poder ou ação. Sendo assim, a influência é uma habilidade que pode ser desenvolvida por todo bem vendedor.

Contudo, procure vender mais influenciando de forma positiva o seu cliente, com uma postura profissional que transmita confiança e segurança.

Foque suas energias e esforços em identificar e satisfazer as necessidades do consumidor e veja que os resultados de vendas serão superiores e sustentáveis.