

A person is seen from behind, sitting at a desk in a dimly lit room. A desk lamp with a glowing yellow light is positioned to the left. A pair of black headphones hangs from the top of a computer monitor in the center. The person's hair is slightly messy. The background shows a window with a grid pattern, through which some outdoor elements are visible. The overall atmosphere is focused and professional.

Técnicas de vendas

1. Storytelling

INNOVA
júnior

"Qual foi a última vez que você ficou encantado por uma história que ouviu de um vendedor? Qual foi a última vez que foi tão surpreendido em uma negociação que fez questão de compartilhar a história com familiares e amigos?"



Esses casos são **raros**... E por isso, **especiais**. E a diferença desses casos para os demais, em termos práticos, pode estar presente em pequenas ações.

De acordo com Jerome Bruner, a probabilidade de lembrarmos de algo que nos foi contado a partir de uma história é **22 vezes maior** do que quando apenas recebemos uma informação genérica, sem nenhum apelo emocional.

Nesse sentido, podemos definir storytelling como a capacidade de contar histórias de maneira relevante com o objetivo de encantar o ouvinte.

É um método que promove o seu negócio sem que haja a necessidade de fazer uma venda direta. Em outras palavras, **o storytelling tem um caráter muito mais persuasivo do que invasivo.**



Como começar?

Seguindo
o 5W1H



O que você quer falar?

Com quem você quer falar?

Por que você quer falar?

Onde você quer falar?

Quando você quer falar?

Como você quer falar?

Essas perguntas respondidas serão o seu guia, o seu **briefing**. Depois, ao criar sua história, lembre-se de dar personalidade ao seu conteúdo. Pode ser interessante utilizar **histórias reais** suas para humanizar o diálogo e torná-lo mais interessante.



Além disso, procure **cativar e sensibilizar** o seu público. Crie uma história interessante, monte um problema, faça que a solução dele seja seu “clímax” e conclua a história com um final feliz que pode estar conectado com a solução do problema do cliente.

É isso aí pessoal! Em breve contarei para vocês mais algumas dicas superbacanas!

Bora nos comprometer e continuar fazendo nosso trabalho porque sei que todos mandam muito bem e não vamos deixar esse Coronavírus nos parar!

Até a próxima dica!

