



## 8 erros fatais de linguagem corporal que você deve evitar

Você acredita que passa uma boa imagem como vendedor?

Então faça o teste e veja se está cometendo algum erro de linguagem corporal!

A **linguagem corporal** é um dos veículos mais importantes para se interagir. Durante a venda, você sempre usa **expressões faciais, gestos corporais e movimentos das mãos** para explicar e **comunicar a sua mensagem**.

Usando suas expressões faciais, gestos corporais e movimentos da mão, assim como a linguagem corporal das pernas, você pode transmitir seu conteúdo com **sucesso** e mostrar confiança.

Se você usar isso de forma inadequada ou imprecisa, eles podem se tornar uma fonte de distração para o seu público e isso pode entrar em conflito com sua mensagem.

Veja também: [PNL em vendas: alcançando resultados poderosos nas vendas](#)

## Linguagem corporal: o que não fazer

Nós selecionamos **8 erros de linguagem corporal** que você deve evitar para que pareça um vendedor mais confiável e passe mais credibilidade.

### #1. Os diferentes movimentos das mãos

Um **erro** muito comum dos vendedores em reuniões, conversas e apresentações é certamente a linguagem das mãos.

Esconder as mãos, apertá-las ou mexê-las demais demonstra seu **nervosismo** e pode dar ao seu público a sensação de que você não acredita no que está dizendo.

Manter as mãos nos bolsos também é um gesto que indica que você está com medo, sem saber para onde ir ou não está interessado no que está fazendo.

Se não bastasse, isso ainda pode fazer com que seus interlocutores pensem que você está sendo indelicado com eles. Lembre-se de que se você não parecer **confiante**, as pessoas não vão comprar de você.

**Em vez disso**, tente manter os braços na frente de uma forma aberta. Use as mãos para explicar seu ponto de vista através de movimentos concisos e calculados.



Cuidado com os movimentos que você faz com as mãos, isso pode depor contra você

## #2. Braços cruzados

Cruzar os braços também pode dar a impressão que você está entusiasmado sobre as informações que vai passar, ou que algo está incorreto ou errado.

É uma **postura defensiva** que vai sinalizar defesa e resistência e **criar uma distância** entre você e seu público.

**Em vez disso**, mantenha os **braços abertos** e a uma certa distância do seu corpo, quase como se você estivesse dando um grande abraço de urso.

Esse gesto aberto é envolvente e bem-vindo. Ele vai transmitir uma mensagem de paz e confiança para seu público.

## #3. Evitar contato olho no olho

**Evitar contato olho no olho** com o seu público e olhar para seu relógio, seus pés ou constantemente olhar para a tela de apresentação, vai fazer com que você soe jocoso e não profissional.

**Em vez disso**, sempre considere **fazer contato visual com o público** na hora de expor suas ideias.

Mover rapidamente a sua cabeça durante a apresentação vai retratar que você está pessoalmente interessado e envolvido.

Confira um bom momento para usar estas dicas: [Você sabe como fazer feedback? Aprenda com 10 dicas práticas](#)

## #4. Má postura

A **postura** é um dos **atributos mais importantes da linguagem corporal** durante a entrega de uma apresentação.

Se você está inclinando suas costas e ombros em uma postura que deixa o pescoço caído, ele vai desafiadoramente transmitir uma mensagem fraca e seu público pode começar a pensar sobre o seu profissionalismo.

**Em vez disso**, aponte para uma direção neutra, independente de estar sentado ou de pé.



Adotar uma má postura vai fazer você passar uma péssima impressão

## **#5. Fazer movimentos ruins com o corpo**

Andar para frente e para trás movendo seus braços rapidamente dará à sua postura uma sensação totalmente estranha.

**Em vez disso**, se você precisa se mover de alguma maneira em sua reunião ou apresentação, esse movimento precisa ter um propósito. Também é importante **não ficar parado apenas em um lugar**.

Interaja com todas as pessoas durante sua apresentação para que você possa enviar uma mensagem positiva para todos os interlocutores.

## **#6. Cuidado com as pernas**

Durante uma apresentação, as pernas são os membros mais difíceis de se controlar por conta do nervosismo ou da concentração para transmitir as melhores ideias e uma boa imagem.

Sacudindo as pernas constantemente se você estiver em pé, vai sinalizar para o seu público que está desconfortável e totalmente inquieto. O que não é uma coisa boa. Eles querem sentir que você está se doando totalmente para a reunião.

**Em vez disso**, **faça movimentos controlados** para o público.

Quando você se mover durante uma conversa ou apresentação, faça o público sentir que você tem praticado esses movimentos antes – faça-os acreditar que você é um perito experiente.

## #7. Esquecer de sorrir

Seu **rosto** é o **aspecto mais importante** em criar uma boa impressão. A menos que você esteja dando uma má notícia, é adequado que você esteja sorrindo, mesmo durante uma reunião de negócios.

Inicie sua apresentação ou saudação com um sorriso e, como resultado, o público vai receber sua mensagem com mais disposição.

Tente **manter seu sorriso durante a apresentação**, particularmente quando você quer fazer as pessoas rirem. As pessoas vão responder a um sorriso com outro sorriso de volta.

A **interação** é a chave para uma apresentação notável.



Sorria sempre, isso vai passar uma ótima impressão sobre você às pessoas

## #8. Uso inadequado dos gestos de mão

Mão no bolso é uma linguagem corporal de descaso e desinteresse.

Por outro lado, mover as mãos durante sua apresentação suporta cada palavra com um significado mais poderoso.

Sempre que você quiser fazer um ponto importante, **ênfatize suas palavras** com gestos de mãos. Seu público vai se lembrar do fato ou da informação melhor quando você ancora isso com um gesto específico.

Fique de olho na linguagem corporal e das mãos dele: [TESTE: Seu chefe tem inteligência emocional no trabalho?](#)

# Tente evitar esses gestos corporais para passar uma impressão profissional

Para um vendedor, passar a imagem de profissionalismo e de confiança é muito mais do que apenas falar a coisa certa na hora certa.

Você precisa parecer **confiável**, **bem-sucedido** e ainda precisa mostrar que tem **credibilidade** para falar sobre o que você faz. Empresas e pessoas querem se associar a vendedores e empresas de sucesso!

Se você começar a observar seu comportamento, verá que, mesmo inconscientemente, vai acabar cometendo alguma gafe.

Observar cuidadosamente seus movimentos no meio de uma reunião, apresentação de vendas e até em uma conversa informal, vai fazer com que você identifique e **corrija seus gestos** para passar a melhor impressão possível.\_\_\_\_

Comece agora e garanta que, no médio prazo, sua imagem seja a imagem de um grande vendedor.



8 erros fatais de linguagem corporal que você deve evitar: lembre-se deles mesmo quando estiver sozinho

Como você viu, a linguagem corporal é muito importante. Por isso, fique atento às suas expressões faciais, posicionamento das pernas, postura e gestos com as mãos.

E na hora de vender por telefone, como superar a ausência desse tipo de linguagem corporal? Confira: [Como vender mais por telefone: traga solução, não problemas](#)