



Como usar a linguagem corporal em vendas

Sua linguagem corporal em vendas diz muito sobre você. Conheça maneiras de usá-la a seu favor

Não existem muitos vendedores que estão confortáveis com todos os processos da venda.

Na verdade, todo vendedor tem um pouco de aptidão em alguma fase da venda e um pouco de rejeição por outra. E, por algum motivo, essa fase (a da dificuldade) é justamente o ponto em que as oportunidades empacam.

Use o melhor de sua linguagem corporal durante a prospecção e também mais algumas dicas de nosso e-book: [0 Guia da Prospecção](#)

11 dicas de linguagem corporal em vendas

Independentemente de qual etapa da venda você tenha dificuldades, você pode estar se sabotando e, assim, enfraquecendo seu desempenho.

Lembre-se de que, para ser reconhecido pelo seu potencial cliente ou clientes como uma boa alternativa, você precisa demonstrar para eles que é confiável. E nada fará isso melhor do que a impressão que você passa para as pessoas com sinais de linguagem corporal.

Você pode **melhorar sua linguagem corporal** no trabalho e fazer com que ela impulse a impressão que você passa para clientes e potenciais clientes durante a venda.

Ao fazer isso em todas as etapas você vai não apenas aumentar o desempenho nas vendas, mas vai neutralizar seu baixo desempenho na etapa de venda que mais tem problemas. Afinal, o que é a linguagem corporal se não um reflexo do seu jeito de ser?

Para te ajudar selecionamos 11 importantes sinais de linguagem corporal para vendas que irão ajudar você a **aumentar o seu desempenho**.



Como usar a linguagem corporal a favor das vendas

Conhece a Programação Neurolinguística? Confira: [PNL em vendas: alcançando resultados poderosos nas vendas](#)

#1. Linguagem corporal: contato “olho no olho”

O contato com os olhos pode marcar sua presença em uma reunião e beneficiá-lo, uma vez que ele transmite simultaneamente confiança, atenção e verdade. Isso é uma forma de como “fazer a venda para os olhos do cliente”.

Fugir do contato “olho no olho” com uma pessoa pode transmitir hesitação ou falta de confiança, o que poderia enfraquecer suas chances de conseguir a melhor venda ou até um aumento com seu gestor.

Da mesma forma, muito contato visual pode fazer você parecer intimidador e desesperado.

Em vez disso, **mantenha contato visual com o seu cliente por alguns segundos de cada vez.** Isso será o suficiente para transmitir uma autoestima mais confiante, que não comprometa sua imagem.

#2. Vista-se adequadamente

O conselho comum é **vestir-se para o trabalho que você quer e não para o trabalho que você tem**. Isso é absolutamente verdadeiro para melhorar as negociações.

Se você quiser ser levado a sério, precisa garantir que está vestindo o traje apropriado para a ocasião e sua posição.

É melhor pecar pelo excesso, sempre optando pelo tom mais formal.

O cliente vai reconhecer seu estilo de vestir como um sinal não-verbal. Em último caso, lembre-se de que seus clientes querem fazer negócios com pessoas bem-sucedidas.



Seus clientes vão gostar de fazer negócios com você, se aparentar ser bem-sucedido

#3. Use um aperto de mão firme e amigável

Tal como acontece na maioria das reuniões, você precisa iniciar e terminar sua interação com um aperto de mão.

Não se torne paranoico pela ciência por trás do aperto de mão, mas fique atento a seus fundamentos básicos.

Aperte a mão de seu cliente com firmeza (mas não com muita força) e agite **2 vezes**, mantendo o contato visual enquanto o aperto de mão durar.

Iniciar as coisas com um aperto de mão excessivamente mole, ou com um aperto de mão monstruoso pode causar uma má primeira impressão e definir um péssimo tom para a reunião. Fique de olho nesse tipo de linguagem corporal em vendas.

#4. Gesticule

Gesticular com as mãos pode ser uma fonte de poder e expressão. Em vez de ficar parado, contando apenas com as palavras para fazer todo o trabalho pesado, ilustre seus pontos usando movimentos físicos.

No entanto, mantenha seus movimentos sob controle. Gestos ansiosos, como mexer no cabelo podem ser uma indicação de falta de confiança.

#5. Tenha uma presença confiante

Também é importante posicionar-se como uma autoridade de maneira não verbal.

Criar uma presença autoritária é um trabalho difícil para a reunião com um desconhecido, mas pode ser muito poderosa quando se fala com um cliente.

Ocupe o máximo de espaço possível, mantendo os ombros na largura e sua postura aberta. Isso também vai **aumentar a sua confiança em você mesmo**.

Treine em frente ao espelho.

Confira neste post as dicas da especialista Amy Cuddy: [5 TED talks que irão ajudar você a ser um vendedor melhor](#)

#6. Desenvolva uma boa postura

A boa postura demonstra um ar de confiança e permite que você se envolva mais plenamente com seus clientes.

Sente-se ereto em sua cadeira, com as costas contra o encosto da cadeira, os ombros para trás, o peito para frente e os pés

apoiados no chão.

Você também pode se inclinar para frente um pouco, para sinalizar, de maneira não verbal seu envolvimento na conversa. Além disso mantenha as mãos cuidadosamente dobradas em seu colo, ou ao seu lado durante a conversa.

Outras dicas importantes sobre vendas: [TOP 10 artigos sobre vendas que você precisa conhecer](#)



Nada de “cara amarrada”, busque sempre ter uma feição serena e simpática

#7. Tenha expressões faciais simpáticas

As expressões faciais são um componente-chave da comunicação não-verbal e podem efetivamente demonstrar seu envolvimento na conversa.

Manter um rosto imóvel vai fazer você parecer impessoal e robótico, por isso **permaneça de maneira que demonstre que você está sintonizado na conversa**, sem que você pareça uma caricatura.

Sorria tão frequentemente quanto uma conversa lhe permite, levante as sobrancelhas para ilustrar o interesse e expressar a sua seriedade quando o tempo exige.

Você também pode ler as expressões faciais de seu cliente, a fim de obter uma leitura de seus pensamentos durante o curso de sua conversa.

#8. Crie um tom direto e natural

Seu tom de voz pode transportar sinais de que eles transcendem a intenção de suas palavras.

Tenha isso em mente enquanto você fala. Acabar suas frases com uma inflexão para cima pode demonstrar empolgação e falar em tom monótono pode fazer você parecer robótico e hostil.

Encontre uma maneira de levar um tom confiante em toda a conversa, acrescentando ênfases e inflexões só se forem extremamente necessárias para se firmar como uma pessoa comunicativa.



Olho no olho: dedique-se ao seu interlocutor

#9. Demonstre total atenção

Dê à conversa [atenção plena](#). Não olhe ao redor da sala ou para suas notas de telefone.

Toda a sua atenção deve estar no outro. A maneira mais fácil de fazer isso é manter seu rosto voltado para quem está falando com você e evitando o desejo de olhar para qualquer outra coisa no ambiente por mais de um segundo.

Se você parecer distraído, você vai causar uma impressão negativa. A linguagem corporal dos olhos será muito importante para isso, não desvie o olhar.

#10. Faça *rapport*

Sua linguagem corporal diz muito sobre você. E a linguagem de seus interlocutores também.

Quando puder, **imite a linguagem corporal de seu cliente** – desde que você possa garantir que não vai parecer que está zombando dele.

Essa é uma maneira de combinar a energia na sala e criar empatia com o seu cliente, além de se tornar mais relacionável em um nível subconsciente.

#11. Lidere

Tomar a iniciativa é uma grande sugestão não-verbal de confiança e liderança. Seja o primeiro a oferecer um aperto de mão e seja o primeiro a abrir os tópicos da reunião.

Tomar a responsabilidade dessa maneira vai fazer você ser mais ousado, carismático e, claro, mais digno de conseguir o que você quer.

Use a linguagem corporal em vendas consultivas e reuniões

Esses sinais não-verbais têm sido usados por décadas por empreendedores e comerciantes de sucesso que dominam a linguagem corporal para vendas. Também não podemos esquecer que são técnicas muito usadas por políticos, para imprimir confiança.

Domine a arte de usar essas técnicas de maneira natural para que você possa projetar mais confiança e autoridade.

Isso vai permitir que você ganhe novos clientes, fazendo a sua linguagem corporal mostrar porque você é a solução mais adequada para resolver os problemas de seus clientes.

Sugestão: complementar sua linguagem corporal em vendas com uma boa [Argumentação de vendas: refine essa arte com 8 técnicas](#)