

**12 fatos que você precisa conhecer para convencer  
qualquer pessoa (de qualquer coisa)**

**VIVER DE BLOG**



**Henrique Carvalho**

## INTRODUÇÃO

Convencer qualquer pessoa de qualquer coisa. Isso parece uma missão impossível, não? Mas não é!

Se você conhece as armas certas da persuasão e tem o interesse verdadeiro em ajudar as pessoas que deseja convencer, boa parte já estará feita.

No entanto, você pode sempre contar com a ajuda de algumas dicas que não falham em mudar a ideia até mesmo daquelas pessoas mais resistentes a um bom argumento.

1

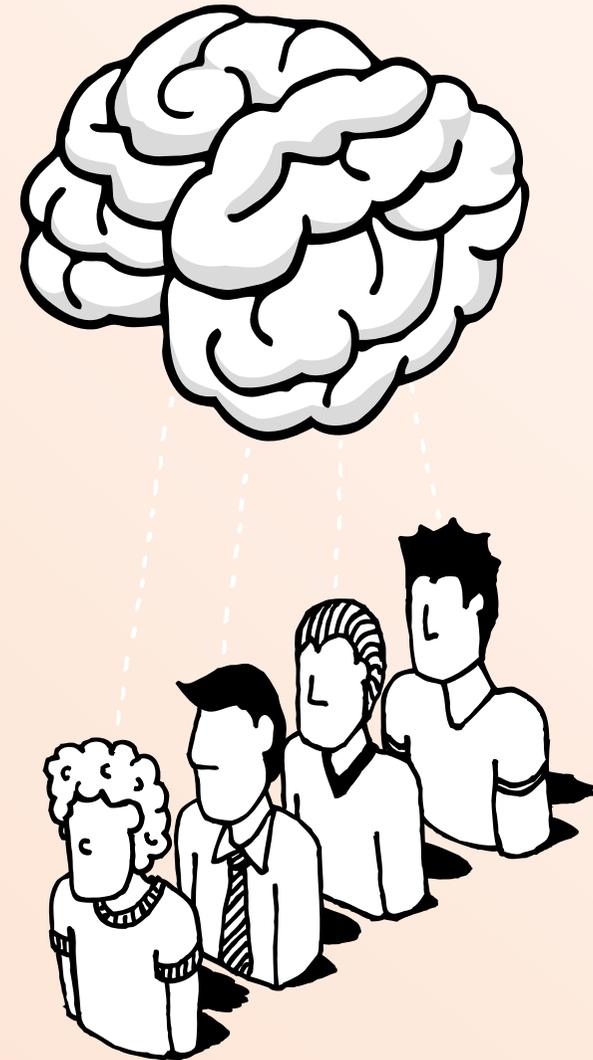
As pessoas são mais facilmente convencidas após terem agradecido alguém, pois elas se sentem em dívida.

2

Empatia. Essa é a chave do sucesso para convencer pessoas. Coloque-se no lugar do outro e imagine como e o quê ele ou ela gostaria de ser convencido(a).

3

Use o nome faz com que a pessoa. Isso faz com que ela sinta que você não está interessado somente em fechar uma venda ou conseguir algo em seu benefício.



4

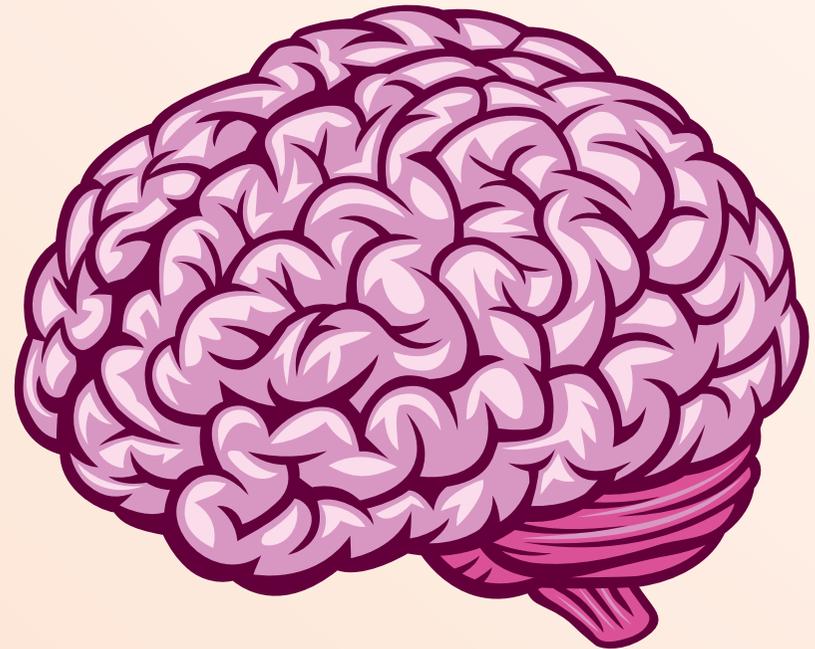
» Poupe a energia dos seus leads e para fazer isso basta dizer exatamente o que eles precisam fazer em seguida, usando uma call to action relevante e fácil de ser executada.

5

» Use a antecipação a seu favor para vender mais. Ao anunciarmos algo que está por vir, é preciso mostrar suas funcionalidades e como ele pode ajudar as pessoas.

6

» Sinta a personalidade da pessoa e tente se adequar a ela. Se você está diante de alguém mais reservado, falar alto pode deixá-lo desconfortável. O oposto também irá acontecer.



7

Repita o que a pessoa está dizendo em seus próprios argumentos, não só para mostrar que você está prestando atenção mas como também sabe o que fazer para melhor ajudá-la.

8

Risque o não do seu vocabulário. Escolha sempre que possível afirmações positivas que ajudam você a dar instruções com clareza e dar a intenção correta daquilo que você realmente deseja.

9

Dentro as categorias da pirâmide de Maslow você irá encontrar uma ou mais necessidades que não estão sendo preenchidas e assim você poderá prover algo para resolver essa falta.



10

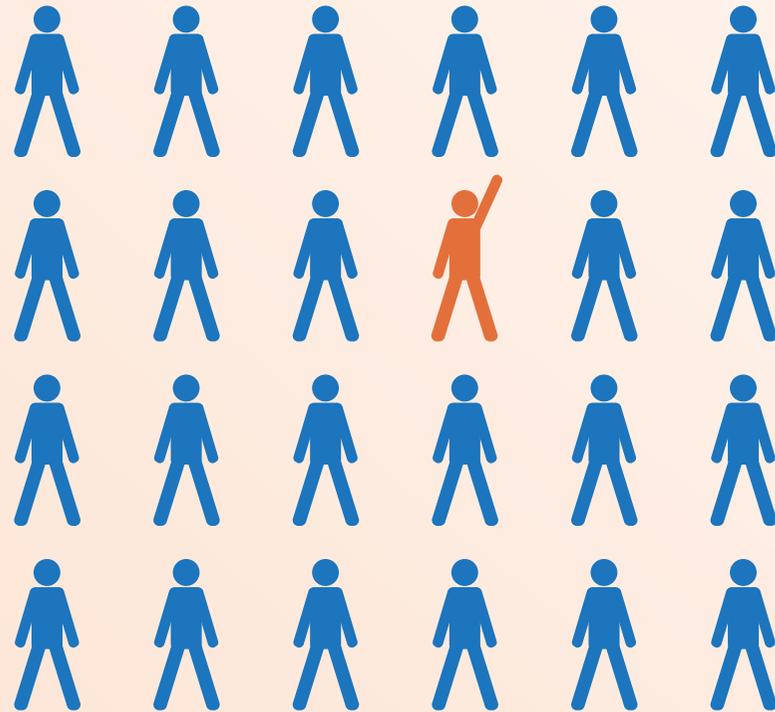
» O gatilho da escassez é um dos mais poderosos. Quando o cliente não está totalmente seguro sobre comprar o seu produto, a possibilidade de não podê-lo mais adquirir o fará agir.

11

» A história “nós somos parecidos” é a mais simples dessa lista e busca uma conexão rápida com a pessoa. Não deixe de mostrar sua missão, seus valores e sentimentos.

12

» Procure direcionar a atenção de quem você deseja convencer somente para a ação que você deseja que a pessoa tome, evitando distrações.





## O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



---

O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



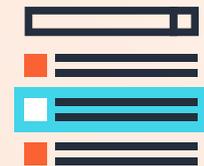
---

Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



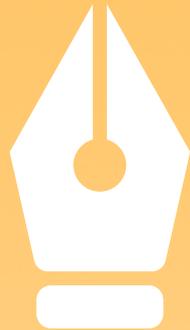
---

Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



---

Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



# Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.  
Aumente suas vendas.**

**QUERO SABER MAIS! >**



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog  
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



### **HENRIQUE CARVALHO**

Eu sou o Henrique Carvalho e minha missão é ajudar pessoas, empresas e agências digitais a usar todo o potencial de conteúdos para gerar mais resultados, vender mais e a cumprir sua missão.

# VIVER DE BLOG

Marketing de Conteúdo Para Construir  
Sua Autoridade Online Memorável