

O segredo de uma performance comercial constante

José Almeida

Pense num dia em que tudo tenha corrido bem. Onde nos sentimos sentados ao volante de todas as nossas capacidades.

Talvez tenhamos realizado um grande negócio, ou feito uma grande apresentação de vendas, enfim onde toda a nossa energia estava no topo!

Não seria ótimo podermos voltar a replicar tudo isto? Será que é assim tão difícil?

Claro que não, basta utilizar uma estratégia simples, que nos permite estar no nosso melhor sempre que necessitamos.

1º Activar a memória de um dia fantástico

Para conseguirmos colocar no estado de espírito ideal, para fazer uma grande venda, ou uma grande apresentação, temos em primeiro lugar de fechar os olhos e localizar na nossa mente a memória de um desses dias fantásticos.

2º Reviver os melhores momentos desse dia

Para conseguir colocarmo-nos no estado de espírito que necessitamos, vamos agora reviver rapidamente na nossa mente os melhores momentos desse dia. Aqueles que de nos fizeram sentir excepcionais. Estas memórias devem ser vividas na 1ª pessoa, tal como se estivéssemos a passar por tudo outra vez.

3º Definir muito bem o que queremos

Agora a única coisa que falta, é definir com precisão o que queremos. Podemos visualizar na nossa mente, todo o processo de interação comercial, seja a reunião seja a apresentação, com todo o detalhe do que pretendemos que aconteça.

A razão para o funcionamento desta estratégia prende-se com o fato de que o nosso subconsciente não consegue distinguir entre o real e o imaginado.

Ao fazermos isto, estamos a voltar a sentir o que sentimos naquele momento. Deste modo, ficamos na disposição ideal para realizar uma ótima reunião comercial, fazer uma apresentação importante ou quem sabe fechar um grande negócio.

Ao visualizarmos na nossa mente o processo da interação comercial estamos a praticar (tal como um atleta de alta competição, antes de uma prova importante) o que vai acontecer. Quando chegar a altura, já estaremos na disposição adequada para dar o nosso melhor e parece que já realizamos aquela mesma situação várias vezes no passado.

Agora como é que operacionalizamos isto? Por exemplo, ao realizar uma reunião comercial, tenho por hábito chegar mais cedo, parar o carro e realizar este pequeno ritual. Fico no estado de espírito que necessito e tenho na minha cabeça a estratégia de atuação perfeitamente definida.

Agora já sabe, da próxima vez, é só experimentar?