

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

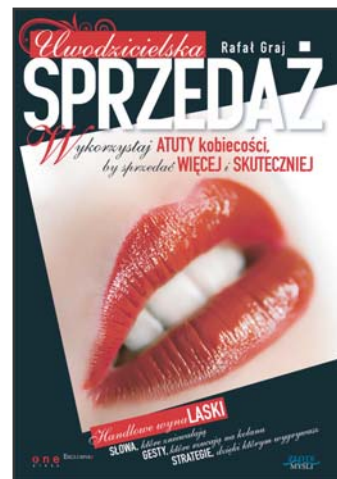
- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Uwodzicielska sprzedaż. Wykorzystaj atuty kobiecości, by sprzedać więcej i skuteczniej

Autor: Rafał Graj
ISBN: 978-83-246-1967-2
Format: A5, stron: 1047



Handlowe wynaLASKI

- ▶ Słowa, które zniewalają
- ▶ Gesty, które rzucają na kolana
- ▶ Strategie, dzięki którym wygrywasz

Bądź egoistką – Twoje szczęście powinno być nadrzędną zasadą Twojego życia

Brian Tracy

Twoja broń kobieca

Zdolność przechodzenia przez proces sprzedaży z czarującym uśmiechem triumfu to prawdziwa sztuka, podobnie jak umiejętność uwodzenia. Kiedy zaś obie te praktyki stosuje kobieta, stają się one bardzo niebezpieczną bronią. Uwodzicielska sprzedaż to wyrafinowana gra. Jej skuteczność została potwierdzona empirycznie, a dowodem są setki zauroczonych mężczyzn, z przyjemnością przystających na biznesowe warunki stawiane im przez twardego przeciwnika w spódnicy.

Dysponujesz wspaniałymi atutami, powinnaś jednak zarządzać nimi świadomie. Dzięki różnym trikom Twoje ciało może przekazywać komunikaty bardziej wymowne niż niejedno zdanie. To, jak poruszają się Twoje nogi oraz jak wygląda Twoja biżuteria czy garderoba, stanowi silny podprogowy przekaz. Naucz się go kontrolować i wykorzystywać do własnych celów. Dowiedz się, co mówić i jak mówić, aby rozmówca spijał słowa z Twych ust. I najważniejsze – poznaj psychologię mężczyzny, nie daj się złapać w żadną z zastawianych na Ciebie pułapek. Bądź uwodzicielska, ale przede wszystkim pozostań profesjonalną kobietą biznesu.

- ▶ Sprawdź, jak jesteś postrzegana przez mężczyzn.
- ▶ Wykorzystaj strategię mowy ciała przy różnych okazjach.
- ▶ Dowiedz się, jak działa magia przekazu werbalnego.
- ▶ Poznaj i stosuj cechy ubioru kobiety z klasą.
- ▶ Ćwicz i zostań mistrzynią uwodzenia w sprzedaży.

Szkolenie powstało częściowo w oparciu o wiedzę Briana Tracy'ego, światowej klasy eksperta od sprzedaży.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

Spis treści

	Wprowadzenie	7
	Jak powstał projekt <i>Uwodzenie w sprzedaży</i> — i dlaczego prowadzeniem go zajmuje się mężczyzna?	9
	<i>Dlaczego warto wykorzystywać uwodzenie w sprzedaży?</i>	10
	Wstęp	13
Rozdział 1.	Postawa i umiejętności kobiety będącej sprzedawcą	15
	<i>Co tak naprawdę sprzedajesz?</i>	16
	<i>Żeby coś kupić, najpierw musisz coś sprzedać</i>	19
	<i>Pasja</i>	21
	<i>Sprzedajemy tak naprawdę wszystko...</i>	21
	<i>Twój stan emocjonalny</i>	23
	<i>Daj klientowi to, czego chce — i jeszcze więcej...</i>	24
	<i>Zasada „win to win”</i>	25
	<i>Twoja pewność siebie...</i>	26
	<i>Zatrzymaj klienta na dłużej</i>	27
	<i>Tajemnice systemów sprzedaży</i>	28
Rozdział 2.	Uwodzicielska mowa ciała	33
	<i>Co to jest mowa ciała?</i>	33
	<i>Dlaczego korzystać z mowy ciała, uwodząc w sprzedaży?</i>	33
	<i>Twój chód i biodra</i>	36
	<i>Ustawienie nóg</i>	36
	<i>Biżuteria i długopis</i>	39
	<i>Niezwykłe skuteczne triki i strategie mowy ciała</i>	41
Rozdział 3.	Sposób ubierania się	43
	<i>Jak cię widzą, tak cię piszą</i>	43
	<i>Klasyczny ubiór</i>	46
	<i>Cechy ubioru kobiety z klasą</i>	47
	<i>I na koniec — zapach</i>	49
	<i>Sztuczki tuszujące niedoskonałości</i>	50
	<i>Nierealna piękność wzorem kobiecości</i>	51

Rozdział 4.	Ton głosu	55
Rozdział 5.	Dopasowanie i kotwice	59
	<i>Dopasowanie</i>	59
	<i>Kotwice</i>	61
Rozdział 6.	Psychologia mężczyzny	63
	<i>Różnice w myśleniu kobiety i mężczyzny</i>	63
	<i>W jaki sposób mężczyźni postrzegają kobiety?</i>	65
	<i>Biologia szukania partnera</i>	68
Rozdział 7.	Magia języka	71
	<i>Linia czasu a lingwistyka</i>	72
	<i>Kasowniki „nie” i „ale”</i>	74
	<i>Struktura metamodelu</i>	76
	<i>Zniekształcenia</i>	79
	<i>Potencjalny wybór</i>	81
Rozdział 8.	Niezwykły coaching „uwodzenie w sprzedaży”	83
Rozdział 9.	Trening czyni mistrza	89
	<i>Ćwiczenie 1</i>	91
	<i>Ćwiczenie 2</i>	92
	<i>Ćwiczenie 3</i>	93
	<i>Książka a szkolenie na żywo</i>	93
	<i>Najlepsze zakończenie</i>	97
	Skorowidz	101

Uwodzicielska mowa ciała

*Seksapil to sztuka intrygowania,
wysyłania sygnału ruchem, spojrzeniem, gestem.*

— Ewa Minge

Co to jest mowa ciała?

Mowa ciała jest wyjątkowo skutecznym narzędziem, odzwierciedleniem Twoich myśli, uczuć i stanów. Dzięki jej znajomości możesz odczytywać intencje drugiego człowieka — i korzystać z tej wiedzy. Mowa ciała wykorzystuje niewerbalne komunikaty, które ludzie wysyłają w sposób nieświadomy.

Dlaczego korzystać z mowy ciała, uwodząc w sprzedaży?

Głównym celem tego rozdziału jest nauczenie Cię, w jaki sposób można wykorzystać mowę ciała do zainteresowania mężczyzny Twoją zewnętrżnością i osobowością. To właśnie mowa ciała odgrywa kluczową rolę w tym procesie, ponieważ używając jej w odpowiedni sposób, możesz być bardziej seksowna i dać mężczyźnie sygnał, że Ci się podoba. Również sama nauczysz się odczytywać sygnały, jakie płyną z mowy ciała Twojego klienta, aby wiedzieć, w którym momencie pojawiają się oznaki tego, że jest on Tobą zainteresowany. Moim zdaniem mowa ciała w procesie uwodzenia odgrywa bardzo istotną rolę, więc nie możesz jej pominąć. Pamiętaj, że aż 55% Twojego przekazu to mowa ciała.

Mowa ciała — *body language* — polega przede wszystkim na wykorzystywaniu technik, które działają na umysł nieświadomy. Badania udowodniły, że sprzedaż jest najskuteczniejsza, jeśli działamy na klienta w taki sposób, z którego istnienia nie zdaje on sobie sprawy — nie może on czuć, że chcemy go namówić do zakupu jakiejś rzeczy, a jednocześnie strategie, jakie zamierzamy wykorzystać przy sprzedaży, mają skutecznie działać.

Chcesz nauczyć się sprzedawać, uwodząc i kusząc. Teraz już znasz podstawy, które są Ci potrzebne, aby mądrze handlować. Zajmijmy się samym uwodzeniem, zaczynając od mowy ciała, która jest niezwykle ważna i efektywna. Musisz nauczyć się odpowiednich gestów, ruchów. Nazwijmy tę wiedzę strategią — dowiesz się, jakie istnieją strategie, triki, a następnie wykorzystasz je w praktyce.

Przy okazji zrozumiesz wiele gestów, które wykorzystywałeś nieświadomie — nie zdawałaś sobie z tego sprawy i nie pojmowałaś ich znaczenia. Ten rozdział nauczy Cię stosowania w sprzedaży bezpośredniej mowy ciała, która działa tylko i wyłącznie wtedy, gdy spełniony jest warunek, że sprzedającym jest kobieta, a kupującym mężczyzna. W kolejnych częściach książki podpowiem, jak dobrze się ubrać na spotkanie z klientem.

W innym rozdziale zajmiemy się tonem, barwą i głośnością Twojego głosu, poznasz również magię słowa. Później dowiesz się, jak postrzegają Cię mężczyźni (psychologia mężczyzny) — i w końcu, w rozdziale dziesiątym, połączymy całą wiedzę, jaką zdobyłaś dzięki temu poradnikowi. Pokażę Ci, jak wykorzystywać triki, które już poznałaś, a także te, z którymi dopiero się zaznajomisz. W dalszej części publikacji znajdziesz także ćwiczenia, które będziesz musiała wykonać jako „pracę domową”. Będą one ułożone w taki sposób, że z każdym następnym, które wykonasz, będziesz coraz skuteczniejsza, jeszcze bardziej ponętna i świadoma swojej kobiecości. Zaczнеш sprzedawać niesamowicie dużo, wygrasz większość transakcji ze swoim klientem — mężczyzną — a także sprawisz, że w najbliższym czasie wróci on po jeszcze — to bardzo ważne.

Otwórz więc swój umysł jak najszerzej — i ucz się!!!

Masz już podejście prawdziwego sprzedawcy; musiałś je przyjąć, bym mógł zacząć przekazywać Ci wiedzę z dziedziny uwodzenia połączonego z handlem. Przed każdą sprzedażą trzeba nabrać solidnych i mądrych oraz efektywnych podstaw, które nie pozwolą Ci popełnić podstawowych błędów. Musisz wiedzieć, że drzemie w Tobie ogromna moc! Może to dla Ciebie nic nadzwyczajnego, ale posiadasz pewien sekret, z którego każdego dnia powinnaś być dumna. Jesteś **KOBIETĄ!** To brzmi dumnie i wyjątkowo. Posiadasz wrodzone umiejętności i zdolności, które są przez Ciebie wykorzystywane w dużej mierze nieświadomie. Świadomość to ta część naszego umysłu, która odpowiada za logiczne myślenie i tłumaczenie zjawisk, jakie zachodzą w naszym życiu. Nieświadomość działa jak automat, przyjmując informacje, ale nie filtrując ich w logiczny sposób. Aby skutecznie wpływać na drugą osobę, musimy przede wszystkim skoncentrować się na jej umyśle nieświadomym, przy czym nie można pomijać faktu, że istnieje też umysł świadomy.

Pozwól, że wytłumaczę Ci ideę mowy ciała na przykładzie sprzedaży bezpośredniej. Istnieją tu dwie strony: kobieta w roli sprzedawcy i mężczyzna w roli klienta. Cała historia dzieje się w biurze. Mężczyzna siedzi przy biurku, a kobieta przychodzi do niego z pewnym produktem, który chce sprzedać.

Podczas tego procesu sprzedaży będę tłumaczył, jakie sztuczki najlepiej działają — i dlaczego. Opiszę i pokażę tylko te techniki, które są moim zdaniem najistotniejsze, a do tego proste w opisie. Dzięki temu będziesz umiała wykorzystać je zaraz po przeczytaniu tego fragmentu. Sztuczki, które opisuję, w zupełności wystarczą, aby zrobić na kliencie odpowiednie wrażenie. Dzięki zaawansowanym technikom uwodzenia w sprzedaży nauczysz się, jak wykorzystywać mowę ciała w innych sytuacjach.

Twój chód i biodra

Zacznijmy od Twojego chodu — ostatecznie musisz się jakoś spotkać ze swoim klientem. Albo Ty podejdziesz do niego, albo on podejdzie do Ciebie. Załóżmy, że to Ty idziesz w stronę swojego klienta. Najlepszą radą, jaką mogę Ci dać, jest to, żebyś szła wyprostowana — Twoja głowa powinna być nieznacznie uniesiona, plecy proste, a pierś lekko wypięta. Idź równym i zdecydowanym krokiem. Nie tak, jakbyś szła szerokim chodnikiem — raczej w ten sposób, jakbyś spacerowała po wąskiej desce — ale nie przesadzaj, zrób to naturalnie. Spraw, by Twój chód był elegancki, seksowny i pociągający.

Wyobrażanie sobie, że idziesz po wąskiej desce, pozwoli Ci zachować elegancję, ale sprawi również, że zaczniesz delikatnie i naturalnie poruszać biodrami, co doda Ci seksapilu. Nie da się nie zrobić w ten sposób dobrego wrażenia na mężczyźnie. Pewnie zadajesz sobie pytanie, jak trzymać ręce, jeśli już zaczniesz iść tak, jak to opisałem. Trzymaj je wzdłuż ciała (raczej przylegająco niż swobodnie) lub — co jest bardziej odważne — jedną lub obie ręce trzymaj na biodrach. Drugi sposób — ze względu na odwagę i często podwojenie atrakcyjności seksualnej poprzez zwrócenie uwagi na Ciebie — może być zbyt mocny w odbiorze, dlatego trzeba uważać, by nie przesadzić.

Ustawienie nóg

Masz poruszać się jak prawdziwa bizneswoman, a do tego być bardzo, bardzo atrakcyjna seksualnie — tak, że mężczyzna nie będzie umiał Ci się oprzeć. Prawdziwy dżentelmen — jeśli siedzi i widzi, że kobieta wchodzi — wstaje i pierwszy podaje rękę. Pytanie — jak w tej chwili masz się zachować, patrząc i analizując to pod kątem mowy ciała? Najlepsze, co możesz zrobić w tej sytuacji, to bardzo lekko rozchylić nogi, jeśli stoisz, i sprawić, by czubki Twoich butów były skierowane w stronę mężczyzny. Ciekawym sposobem na

zwiększenie swojej atrakcyjności seksualnej jest lekkie wydęcie ust. Pokaż jak najwięcej różowo-czerwonej, delikatnej skóry Twoich warg. Usta symbolizują miejsca intymne kobiety, więc wyeksponowanie ich jest bardzo, bardzo ważne. Siedzisz już koło mężczyzny — zwróć teraz uwagę na ułożenie Twoich nóg. To niezwykle istotne. Najlepiej załóż nogę na nogę, ale staraj się to zrobić tak, by ta, która jest wyżej, była skierowana właśnie w stronę Twojego klienta.

Od początku pamiętaj, by Twoje oczy były skierowane w stronę osoby, z którą rozmawiasz. Jeśli natomiast klient za długo lub zbyt intensywnie będzie na Ciebie patrzył — natychmiast odwróć wzrok w inną stronę.

Staraj się tak robić przez całe spotkanie z klientem. Nie chodzi o to, by nie patrzeć mu w oczy — raczej o to, by w momencie, gdy mężczyzna chce nawiązać kontakt wzrokowy z powodu zainteresowania seksualnego, na sekundę skierować spojrzenie na coś innego.

Dobrze by było, gdybyś poznała podstawowe sygnały zainteresowania mężczyzny Tobą. Wiele razy kusiłaś panów swoją mową ciała czy ubiorem, ale nawet nie zdawałaś sobie z tego sprawy. Przypomnij sobie taki moment bardzo dokładnie, po czym przeanalizuj go — dzięki czemu dowiadywałaś się, że mężczyzna jest Tobą zainteresowany... Jesteś kobietą, więc sama wiesz najlepiej, jak wygląda mowa ciała facetów, na których zrobiłaś wrażenie. Posiadacie bardzo mocno rozwiniętą intuicję — potraficie bez większego problemu odczytać niewerbalne przekazy, mężczyźni zaś nie posiadają takiej umiejętności. Oczywiście zainteresowanego faceta poznasz przede wszystkim po tym, w jaki sposób na Ciebie patrzy. Jego oczy zdradzą Ci wszystko. Zwracaj na to uwagę już od samego początku. Zainteresowany mężczyzna będzie mierzył wzrokiem całą Twoją figurę lub jej część. Przyjrzyj się źrenicom Twojego klienta. Udowodniono naukowo, że jeśli jesteśmy czymś zainteresowani, lekko rozszerzają nam się źrenice — działa to również w przypadku fascynacji seksualnej. Niektórych mężczyzn zawstydzają urodziwe

panie, a czasem jest na odwrót — piękne kobiety dodają panom śmiałości. Jeśli wyczujesz lekkie onieśmienie lub zbytnią śmiałość — możesz być pewna, że spodobałaś się swojemu klientowi. Onieśmienie poznasz po tym, że mężczyzna mało mówi, unika dłuższego spojrzenia i jest niepewny. Natomiast śmiały klient często zmienia temat, próbuje być dowcipny, przy czym stara się lekko górować nad Tobą.

Mężczyźni lubią patrzeć na kobietę, która się im podoba, i nie potrafią tego ukryć; natomiast Wy, panie, bardzo często — choć nie zawsze — unikacie kontaktu wzrokowego, jeśli facet się Wam podoba. Chodzi o to, by dać mężczyźnie do zrozumienia, że jesteś nim zainteresowana, używając nie słów, lecz mowy ciała. Postaraj się czasem być lekko stremowana, pozwól, by mężczyzna przez chwilę prowadził — oni to uwielbiają! Ale bądź czujna, aby nie stracić całej rozmowy. Kluczem do sukcesu jest tu pewność siebie — szczególnie wtedy, gdy będziesz mówiła o produkcie i jego zaletach. Bądź przekonująca. W porządku — siedzisz więc już i rozmawiasz ze swoim klientem, używając sztuczek mowy ciała.

Mam dla Ciebie dobrą wiadomość — jeśli to opanowałaś, nadeszła chwila, w której możesz zacząć wprowadzać w życie następne sztuczki, które będą potęgowały efekt tych, które już poznałaś. Bardzo dobrym pomysłem jest poprawianie prawą ręką włosów w trakcie rozmawiania z mężczyzną i prowadzenia procesu sprzedaży — możesz je odgarnąć do tyłu albo gładzić. Jeśli czujesz, że to nie dało efektu — przestań na jakiś czas, a po chwili znowu zacznij, na przykład nawijaj na palec kosmyk włosów. Jesteś kobietą, więc rób to bardzo delikatnie, patrząc cały czas na swojego klienta. Technika ta często daje bardzo dobre rezultaty i — co ważne — możesz użyć jej kilka razy w ciągu spotkania (oczywiście w zależności od jego długości). Mężczyźni ten trik wydaje się bardzo pociągający, a kobieta nieświadomie chce się podobać facetom.

Bizuteria i długopis

Następnym trikiem jest zabawa biżuterią, a jeszcze lepiej czymś długim, na przykład długopisem. Błyskotkę poprawiaj, przesuwasz, dotykaj — ważne jest to, abyś zwróciła uwagę klienta na ten przedmiot. Natomiast długopisu możesz dotykać, przesuwać po nim delikatnie opuszkami, wziąć go w palce i namiętnie przesuwać — wyobraź sobie, że masz coś niezwykle delikatnego w ręce, a następnie baw się tym w czasie rozmowy. Oczywiście musisz ćwiczyć, bo na początku trudno Ci będzie skupić się jednocześnie na rozmowie i na świadomej mowie ciała.

Po paru ćwiczeniach stanie się to całkowicie naturalne i skuteczne. Bardzo sexy z punktu widzenia faceta wygląda kobieta bawiąca się jakimś długim przedmiotem. I paniom, i mężczyznom tego typu rzeczy, jak na przykład długopis, który trzyma się w delikatnych paluszkach, kojarzą się z penitem. Gdy przestaniesz mówić, a Twój klient zacznie dyskutować na jakiś określony temat, możesz delikatnie musnąć swoje wargi — w taki sposób, by przeciągnąć palcem po całej linii ust. Pozostała część ręki może dotykać podbródka. Zrób to raz, ale nie nadużywaj tego triku, bo będzie to wyglądać nienaturalnie. Kolejnym sposobem na danie Twojemu klientowi do zrozumienia, że jesteś nim zainteresowana, a kolejny krok należy do niego, jest bardzo powolne, delikatne dotykanie płatka ucha (najlepiej prawego) palcem wskazującym, a następnie przesuwanie palca wzdłuż szyi, w stronę piersi. Nie dotykaj jednak piersi — to byłoby zbyt śmiałe i niekulturalne na biznesowym spotkaniu. Jeśli zbyt blisko zbliżysz się do nich palcem, przerwij ten ruch, po czym połóż swoją rękę na kolanie. Korzystaj z trików, o których czytasz, w sposób jak najbardziej naturalny — sztuczki te mają być częścią Ciebie, a nie techniką, o której się dowiedziałas. W większości przypadków już samo seksowne wejście jest dla mężczyzny tak bardzo pociągające, że zwróci na Ciebie uwagę. Jeśli nie spojrzął w Twoją stronę, gdy weszłaś do biura — nie martw się. Następną rzeczą, która bardzo dobrze działa, jest bawienie się włosami. Już po

tym triku powinnaś przykuć jego uwagę i wywołać zainteresowanie. Zabawa biżuterią czy długopisem prawdopodobnie tylko utwierdzi go w przekonaniu, że jesteś wyjątkowo seksowną kobietą, więc cała jego uwaga powinna być skoncentrowana na Tobie.

Swoją mowę ciała zaplanuj tak, aby zachować coś ciekawego na sam koniec rozmowy, kiedy mężczyzna będzie już tak bardzo zainteresowany Twoją osobą, że zapomni, co mu chcesz sprzedać — i po co w ogóle się z Tobą spotkał. Oczywiście w tym zdaniu jest trochę przesady — bardzo trudno doprowadzić do takiego stanu, ale to jest Twoim celem. Jeśli będziesz podchodziła do tematu w ten sposób, na pewno osiągniesz więcej, niż planowałaś.

Teraz możesz zrobić bardzo ciekawą rzecz — zacznij opowiadać o zaletach swojego produktu, po czym zapytaj klienta, czy zgadza się z Tobą, kiwając delikatnie głową (potakując). Jeśli sprzedałaś dany produkt lub ideę — pamiętaj, że mężczyzna jest cały czas zainteresowany Twoją osobą. I może sam poprosić Cię o numer telefonu, chcieć się z Tobą umówić — choć nie zawsze. Musisz być przygotowana na taką ewentualność — mieć jakiś dobry zwodzący tekst (chyba że faktycznie chcesz się z nim umówić. Piszę jednak o sytuacji, w której wykorzystujesz mowę ciała tylko i wyłącznie w sprzedaży). Masz kusić i przyciągać, cały czas pamiętając o swoim celu, jakim jest sprzedaż produktu, z którym przyszedłeś do mężczyzny. Na koniec powiedz, że na pewno jeszcze kiedyś się spotkacie, a następnie uśmiechnij się, cały czas patrząc na niego. W tej chwili możesz wyjąć swój telefon komórkowy, jeśli numer klienta jest dla Ciebie ważny. Na pewno bez wahania Ci go poda, więc będziesz mogła cały czas utrzymywać z nim kontakt. Z pewnością — jeśli dobrze wykorzystywałaś swoją mowę ciała i triki z nią związane — mężczyzna z przyjemnością spotka się z Tobą następnym razem, a także, co równie ważne, nie zapomni Cię. Pamiętaj — Ty reprezentujesz produkt, jeśli klient nie zapomni o Tobie, istnieje też duże prawdopodobieństwo, że będzie pamiętać o rzeczy (albo usłudze czy idei), którą sprzedajesz. Ty jesteś wizytówką swojego produktu! Im bardziej zainteresujesz klienta swoją

osobą, tym bardziej możliwe, że kupi od Ciebie to, co chcesz, dlatego uwodzenie w sprzedaży jest tak efektywne i wyjątkowe na tle innych strategii handlu. Na sam koniec wyraż żal, że musisz już kończyć spotkanie — możesz to zasygnalizować wyrazem twarzy. Pierwsza podaj rękę i pożegnaj się. Odwróć się i zacznij w naturalny sposób kręcić biodrami, kierując się w stronę drzwi — to z pewnością podkreśli Twój pełen seksu temperament — i nie pozwoli klientowi zapomnieć o Tobie.

Niezwykłe skuteczne triki i strategie mowy ciała

Pamiętaj — aby Twoja mowa ciała była naprawdę skuteczna, musi wyglądać naturalnie. Każde potknięcie może zostać zauważone, ale ryzykujesz tylko tym, że dana strategia nie zadziała. Dlatego namawiam Cię, żebyś wzięła sobie do serca rady zawarte w rozdziale zatytułowanym „Trening czyni mistrza”, po czym dokładnie je wykonywała. Musisz być niezwykle czujna i uważna, Twoja wrażliwość sensoryczna (z ang. *sensory acuity*) powinna być na najwyższym poziomie — tylko wtedy będziesz tak naprawdę wiedziała, kiedy użyć danych technik i strategii, a także wyczujesz, w którym momencie należy zakończyć transakcję. Dzięki tej wrażliwości zorientujesz się, kiedy wszystko idzie w dobrym kierunku, a także — kiedy Twój plan jest zły.

Niektóre techniki możesz ćwiczyć niezależnie od tego, gdzie się znajdujesz — na ulicy, w pracy, gdzie tylko masz okazję. Baw się wiedzą i działaj. Nie planuj dokładnie, co i w jakim miejscu rozmowy zastosujesz, z mowy ciała korzystaj raczej w intuicyjny sposób. Jesteś kobietą i masz wbudowany system, który wiele rzeczy Ci podpowie, nie bój się na nim polegać. Używaj mowy ciała z pewnością siebie — nie martw się, mężczyzna nie wykryje Twoich intencji, a nawet jeśli tak się stanie, nie będzie to wyglądać jak gra. Rozejrzyj się wokół siebie — faceci uwielbiają, gdy kobiety udają słodkie kotki. Ich to kręci! Potraktuj to raczej jako grę lub cel, a nie perfidną manipulację. Wiele razy chciałaś przyciągnąć uwagę

mężczyzny, ubierając się seksownie, zachowując się w uwodzicielski sposób — wtedy też zamierzałaś wykorzystać swój wizerunek, tylko że celem było to, by facet umówił się z Tobą na kawę i chciał Cię lepiej poznać. Czekalaś na jego pierwszy krok.

W uwodzeniu w sprzedaży robisz dokładnie to samo — chcesz się jak najlepiej zaprezentować (już w świadomy sposób korzystając z poznanych technik mowy ciała, dzięki czemu będziesz skuteczniejsza w uwodzeniu), przyświeca Ci jedynie inny cel. Jest nim mianowicie to, by zamiast umówić się z mężczyzną na kawę, sprzedać mu produkt i zatrzymać go na dłużej na liście swoich klientów. To ważne, bo najkosztowniejsze dla sprzedawcy jest poszukiwanie ciągle nowych klientów, a najtańsze — utrzymywanie kontaktów z tymi, którzy już coś kupili. Ludzie mają tendencję do przywiązywania się do marki i osób, które sprzedają im produkt. Wykorzystaj to. Zawsze będziesz kojarzona z artykułem, a on będzie kojarzony z Tobą — dlatego jakość oferowanej rzeczy jest bardzo ważna, ale oprawa sprzedaży — jeszcze istotniejsza. Produkt może być najlepszy na rynku, mieć znakomitą cenę i posiadać same zalety, tylko co z tego, jeśli nikt nie będzie o nim wiedział, bo brakuje mu dobrej oprawy? Im solidniej przygotujesz się i uświadomisz klientowi, jak bardzo dany artykuł jest mu potrzebny, tym lepiej i skuteczniej go sprzedasz. Musisz wyczuć moment, w którym mężczyzna będzie naprawdę zainteresowany Twoją osobą — i wtedy zaoferować mu to, co chcesz.

To doskonały moment na sprzedaż — nie możesz go przeoczyć!

To dopiero początek Twojej podróży — rolę mowy ciała w uwodzeniu już znasz, w następnych rozdziałach uzupełnię tę wiedzę o podstawy neurolingwistycznego programowania, ton głosu, lingwistykę i sposób ubierania się.