

Guia Prático

PARA CONQUISTAR EM UMA CONVERSA



Um passo a passo para você desenvolver uma
comunicação que conquista!

LEILANE SENA

O poder do Networking

O networking é uma das ferramentas mais poderosas para o crescimento pessoal e profissional. Uma simples conversa em um evento social, ou um encontro casual no trabalho pode se transformar na porta de entrada para grandes oportunidades. Imaginem existir.

Dica importante

Lembre-se: não é apenas sobre o que você diz, mas como você diz. O tom de voz, a empatia demonstrada e a clareza com que você compartilha suas ideias podem transformar uma conversa comum em uma parceria de negócios, ou uma oportunidade inesperada.

E para que isto aconteça, você precisa conquistar o seu interlocutor através de uma comunicação assertiva e cativante. Esse é um diferencial estratégico de bons comunicadores.

A forma como você se expressa, ouve e interage com as pessoas tem o poder de moldar sua reputação. Uma conversa bem conduzida pode fazer a diferença entre ser lembrado como "mais um", ou como alguém que inspira confiança e credibilidade.



03 Estratégias para chamar a atenção do seu interlocutor.

Chame a pessoa pelo nome.

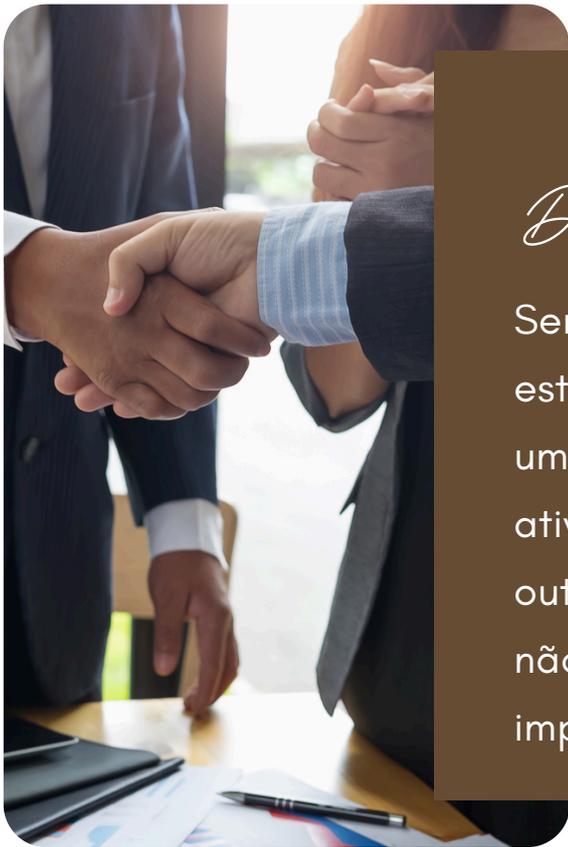
Além de despertar a atenção imediata, o ouvinte se sente valorizado e reconhecido.

Aperto de mão firme. Quando ele é seguro, transmite confiança, energia e pode causar uma forte impressão no outro.

Contato Visual. Ao olhar nos olhos do seu interlocutor você mostra que está presente e realmente interessado no que ele tem a dizer.

“Use uma postura aberta, com ombros relaxados e o corpo voltado para o interlocutor, mostrando que você está atento e acessível. Utilize meneios de cabeça para mostrar concordância com o outro e não esqueça de saudá-lo com um sorriso nos lábios.

Sorrir gera empatia!



Dica Importante

Ser genuíno sempre será a melhor estratégia para quem quer conquistar em uma conversa. Portanto, tenha escuta ativa (desejo sincero em ouvir o que o outro tem a dizer), faça elogio sincero e não force gestos ou sorrisos. E, mais importante, jamais bajule o interlocutor.

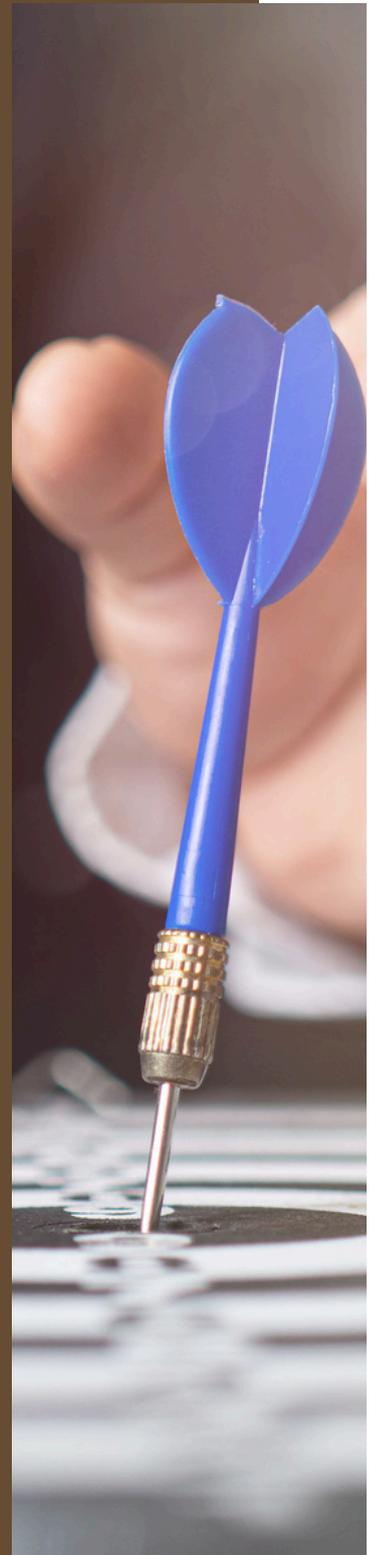
Como manter a fluidez em uma conversa

Para que uma conversa tenha fluidez, é essencial manter o outro interessado em continuar falando com você. Uma boa estratégia é fazer perguntas abertas, evitando respostas curtas que possam encerrar a interação. Preste atenção nas respostas e, a partir delas, teça comentários relevantes e faça novas perguntas, mantendo o diálogo ativo e envolvente.

Enquanto o outro está falando, procure identificar algo em comum entre vocês para criar rapport e fortalecer a conexão. Isso ajuda a tornar a conversa mais natural e agradável para ambos. Além disso, evite interromper e, sobretudo, não faça comentários que possam ser desagradáveis ou de temas polêmicos.

Como criar rapport com seu interlocutor

1. Imitar o tom e o ritmo da fala
Ao ajustar seu tom de voz e ritmo de fala para se alinhar com o do seu interlocutor, você cria harmonia. Isso os coloca na mesma sintonia, o que aumenta a sensação de conforto.
2. Valide os sentimentos e experiências do outro. Frases como "Entendo como você se sente" ou "Isso faz sentido" ajudam a criar uma conexão emocional.
3. Espelhar sutilmente os gestos e posturas do outro pode criar uma conexão subconsciente. Quando feito de maneira leve e natural, isso demonstra sintonia e empatia, ajudando a construir uma relação de confiança.



“

Não esqueça: “A Comunicação que conquista é autêntica e agradável. Seja você mesmo e utilize as estratégias desse e-book que eu te garanto que você conquistará o seu interlocutor.

Ecoar – Potencialize sua comunicação, expanda seu negócio!

Agora que você conhece as melhores estratégias para conquistar em uma conversa, é hora de dar o próximo passo!

A Ecoar é um treinamento comunicativo para profissionais que desejam crescer o seu negócio, através da comunicação persuasiva.

Nele, você terá um raio-x da sua comunicação e sessões individuais para aumentar o seu poder de convencimento, seja em conversas, reuniões ou ao falar em público.

Acesse www.leilanesena.com para mais informações.



Quem sou eu

Leilane Sena é uma referência em Voz e Comunicação, com mais de 20 anos de experiência como fonoaudióloga especialista em Voz.

Reconhecida pela sua sólida formação e atuação de impacto, possui especialização pelo e mestrado em Educação.

Ao longo de sua trajetória, ela já atendeu profissionais da voz, incluindo cantores, atores, jornalistas e palestrantes, ajudando-os a alcançar performances vocal e comunicativas de excelência.



Leilane Sena

“O seu maior poder está em transparecer em sua comunicação a sua essência, de forma estratégica”.



leilanesenafono@gmail.com

Instagram: @leilanesenafono

LinkedIn: leilanesena
