

Donald Moine - Kenneth Lloyd

# VENDITA IPNOTICA

strategie e  
tattiche di  
persuasione  
applicate  
alla vendita



DAL  
22

SETTEMBRE  
IN  
LIBRERIA

SANGIOVANNI'S

*Uno fra i 10 migliori libri  
sulla vendita di tutti i tempi*

— SUCCESS MAGAZINE

**Uno fra i 10 migliori libri  
sulla vendita di tutti i tempi**  
— *Success Magazine*

*If successo lascia tracce...*

*If successo lascia tracce...*

CHI SONO LE **SUPERSTAR** DELLA VENDITA?

COME FANNO A **GUADAGNARE** CIFRE A 6 ZERI?

CHE COSA **SANNO** CHE TU NON SAI?

E CHE COSA **FANNO** CHE TU NON FAI?

**PUOI** DIVENTARE COME LORO?

**SÌ, ORA PUOI!**

*If successo lascia tracce...*

*If successo lascia tracce...*

I venditori superstar, i negoziatori più brillanti, i predicatori più carismatici e le persone più influenti al mondo sanno come creare facilmente un particolare clima di

- ➔ attrazione,
- ➔ fiducia,
- ➔ rispetto e
- ➔ stima

che porta *rapidamente* al

**sì!**

Usano particolari modelli comportamentali basati sull'ipnosi conversazionale.

Si tratta delle "tecniche del venditore nato"; delle capacità di persuasione "innate", considerate finora *non* insegnabili, ma che ora, finalmente, sappiamo come **duplicare...**

**... e insegnare!**

**Grazie alle sue ricerche esaustive sugli uomini chiave di *Fortune 500* e delle principali realtà economiche internazionali, su presidenti, negoziatori, venditori superstar, principi del foro..., il dr. Moine ha scoperto il codice che si cela dietro il comportamento delle persone più influenti e persuasive al mondo. Questo libro svela tecniche complesse, ma semplicissime da applicare, che si basano su modelli ipnotici "gentili" e gestualità che i venditori e i negoziatori di successo usano abitualmente per sciogliere le tensioni, conquistare la fiducia, indebolire le resistenze e perfezionare i contratti.**

**Le tecniche sono così "sottili", naturali e convincenti che poche persone si accorgono della loro esistenza o ne riconoscono il potere ipnotico. Le tattiche segrete della vendita persuasiva, PNL e ipnosi sono rivelate da Donald Moine e Ken Lloyd mediante una guida pratica, ricca di esempi e di percorsi guidati passo passo che ne permettono la rapida acquisizione. Vendita Ipnotica è considerato dagli esperti di settore uno fra i 10 migliori libri sulle vendite di tutti i tempi;**

**un must per chiunque abbia qualcosa da vendere: dai beni ai servizi, dalle argomentazioni alle convinzioni...**

## ALCUNE DELLE INNUMEREVOLI COSE CHE IMPARERAI:

- ➔ **I quattro modi per inviare suggestioni irresistibili ●●●**
- ➔ **Le tecniche di "judo mentale" ●●●**
- ➔ **Le strategie per controllare ciò che i tuoi clienti ricorderanno e ciò che non dimenticheranno mai ●●●**
- ➔ **Come creare presentazioni di vendita indelebili, che sbalordiscono e che si ricordano per sempre ●●●**
- ➔ **L'uso delle metafore persuasive ●●●**
- ➔ **Come gestire le differenze d'opinione e trasformare le obiezioni in vantaggi ●●●**
- ➔ **L'uso delle parole d'azione per motivare i clienti ad agire ●●● Il *pacing del futuro* per chiudere la vendita nel presente ●●● il metodo *yes-set* ●●● Il *replay istantaneo ipnotico* ●●● I 5 elementi della flessibilità vocale ●●● e molto altro ancora**

**Vediamo ora di dare un'occhiata al libro che  
stiamo cercando di  
"VENDervi A TUTTI I COSTI"...**

**Vi presentiamo qui alcune pagine tratte dal  
primo capitolo di Vendita Ipnotica:**

## Sveliamo il segreto,

*quello più gelosamente custodito dalle superstar della vendita*

**È** INDISCUTIBILE IL FATTO CHE I MIGLIORI VENDITORI utilizzino forme di ipnosi indiretta, o conversazionale, per suscitare attenzione, costruire fiducia, guadagnarsi rispetto e stima, creare impressioni indelebili e, infine, chiudere la vendita. È un fatto, e nessuno può metterlo in discussione.

I ricercatori universitari sono anni che studiano forme di ipnosi conversazionale. Gli studi che hanno fatto sui più grandi campioni della vendita hanno dimostrato, in modo certo, che essi fanno ampio ricorso a questa potente forma della comunicazione umana.

I linguisti sono professionisti specializzati nello studio delle modalità di utilizzo del linguaggio da parte degli esseri umani. Se c'è qualcuno che capisce in che modo la parola influenzi la *percezione* e il *pensiero*, sono i linguisti. *Le loro ricerche hanno dimostrato che tutti i venditori migliori, i negozianti migliori e gli avvocati più capaci ricorrono a forme analoghe di ipnosi indiretta.*

Nonostante tutte le ricerche condotte negli anni, la quantità di rapporti tecnici pubblicati e il numero di prove inconfutabili raccolte sul fatto che le persone persuasive usino l'ipnosi conversazionale, *questa scoperta, tuttavia, gode di pochissima comprensione e risulta sconvolgente per la persona media. Come mai?*

*Perché queste tecniche sono state mantenute segrete?*

L'idea di ricorrere all'ipnosi come parte del processo di vendita fa venire in mente immagini di clienti sprovveduti che vengono raggirati e costretti a comprare prodotti di cui non hanno affatto bisogno e che non si possono permettere. Richiama l'immagine di un venditore che fa oscillare lentamente una penna Cross dorata di fronte al potenziale acquirente, avanti e indietro, fino a quando gli occhi del poveretto si fanno vitrei, e la sua mano lentamente impugna la penna e firma l'ordine.

Lo scenario descritto sopra esemplifica esattamente quello di cui *non* si parla in questo libro. E non ha assolutamente niente a che fare con la vendita ipnotica.

## ***Le chiavi che aprono le porte della vendita ipnotica***

---

Gli studi scientifici sulle superstar della vendita sono stati fatti, in genere, su un'élite di venditori con reddito superiore a 100 000 dollari l'anno. Nei nostri studi, che hanno preso il via nel 1978, abbiamo invece intervistato e registrato una varietà di venditori diversi, da quelli più spiantati a quelli più remunerati: persone da oltre 800 000 dollari l'anno; abbiamo viaggiato e abbiamo lavorato insieme a loro. *Molti di questi campioni della vendita non sanno spiegare come fanno quello che fanno.*

**Perciò, una delle ragioni per cui la vendita ipnotica non è mai stata insegnata prima è che le stesse persone che la sanno applicare non la sanno insegnare, né sanno spiegare come funziona.** Sapevano metterla in pratica, *ma non avevano gli strumenti né per comprenderla né per poterla insegnare ad altri.* A quanto pare, chiedere a dei grandi maestri nell'arte della vendita ipnotica di essere anche dei grandi insegnanti è come chiedere a un grande atleta di essere anche un ottimo allenatore. Un'idea grandiosa, ma che raramente si riesce a realizzare.

Si demandò ai ricercatori scientifici il compito di decifrare *la struttura* della vendita ipnotica. **I ricercatori scoprirono che i venditori più brillanti ricorrono a tecniche di comunicazione che sono quasi identiche nella struttura alle tecniche comunicative usate dagli ipnotisti.**

Lo scopo di questo libro è di spiegare, per la prima volta, come le superstar della vendita ottengano risultati che sono fuori dalla portata del venditore medio. Nell'apprendere la vendita ipnotica, scoprirete che questa potente forma di comunicazione è *etica* e, anzi, *altruistica*. Imparerete molte tecniche di vendita ipnotica che vi permetteranno di aiutare un numero sempre maggiore di persone, diventando un professionista della vendita sempre più efficace.

Prepariamoci dunque a sollevare quel velo di segretezza che ha finora avvolto l'ipnosi conversazionale. Accingiamoci a imparare come praticamente ciascuno di noi possa beneficiare dell'uso di queste forme esclusive di comunicazione umana.

## **Sfatiemo i falsi miti della concezione popolare sull'ipnosi**

---

*Il giusto punto di partenza è spiegare esattamente che cos'è e che cosa non è l'ipnosi.*

Dato che si tratta di una delle forme di comunicazione umana più fraintese, l'ipnosi è stata un bersaglio facile per il sensazionalismo cinematografico e televisivo. L'ipnosi affascina e spaventa allo stesso tempo. Ci sono ancora molte persone, anche di un certo livello culturale, che credono erroneamente che l'ipnosi sia una qualche forma di "sonno". Nonostante alcuni vi ricorrano come mezzo di intrattenimento, *l'utilizzo oggi più diffuso dell'ipnosi avviene nel campo della psicoterapia e dell'assistenza psicologica*. Se, per esempio, in America consultate le pagine gialle locali alla lettera *H*, vi accorgete che praticamente in ogni grande città o paese ci sono degli ipnotisti (in inglese "hypnotist") che hanno aperto uno studio privato. Questi

professionisti ricorrono all'uso dell'ipnosi per aiutare le persone a raggiungere vari obiettivi: perdere peso, smettere di fumare, ridurre lo stress. L'ipnosi viene altresì usata nella terapia di coppia e nella psicoterapia; molti dentisti la usano per tenere sotto controllo il dolore. Un paziente allergico all'anestesia può venire ipnotizzato prima del lavoro dentistico per bloccare ogni percezione di dolore.

Il campo di applicazione dell'ipnosi più recente in assoluto è quello degli affari, del management e delle vendite. *In tali ambiti, la specializzazione che sta godendo di maggiore diffusione è l'ipnosi applicata alla vendita. Il nostro libro è il primo a trattare questa disciplina entusiasmante e in rapido sviluppo.*

Gli esperti non sono ancora giunti a una definizione univoca e "perfetta" di ipnosi. Tuttavia, quasi tutti concordano sui suoi elementi base. Vi sorprenderà scoprire come molti degli elementi essenziali del linguaggio ipnotico siano naturalmente presenti nella quotidianità.

Il miglior modo per comprendere l'ipnosi è di considerarla come **uno stato di suggestionabilità fortemente amplificato**. Vale a dire che la persona ipnotizzata è *enormemente più sensibile sia all'influenza di messaggi che di immagini*. Avete mai cercato dei modi per migliorare la vostra capacità di influenzare altre persone? In tal caso scoprirete che l'ipnosi offre molte delle tecniche che stavate cercando.

## **Riconosciamo che l'ipnosi fa parte del nostro quotidiano**

Esistono diversi livelli di ipnosi che potete osservare, ogni giorno, in amici e colleghi. Nell'*ipnosi leggera*, vi potete sentire fisicamente rilassati e magari avere la sensazione di "sognare a occhi aperti". Chiunque sia in grado di concentrarsi per pochi minuti può facilmente entrare in questo stato. L'ipnosi leggera è un meraviglioso stato alterato di coscienza, adatto a programmare la propria mente in modo da riuscire a focalizzare meglio l'energia e a ottenere gradi più elevati di successo.

Le persone che si trovano in uno *stato ipnotico di medio livello* non vengono distratte da stimoli esterni, e possono presentare uno sguardo semi-fisso o assente. Stanno magari leggendo un libro o spingendo il carrello della spesa, e non reagiscono neppure a un forte rumore prodotto a pochi metri da loro. Gli stati ipnotici di medio livello possono inoltre essere accompagnati da stadi molto profondi di rilassamento, o una completa mancanza di coscienza del corpo.

Ai suoi *livelli più profondi*, può accadere che non si riesca nemmeno a ricordare ciò che è avvenuto durante l'ipnosi stessa. In questo caso si parla di "amnesia da ipnosi". Agli stadi più profondi dell'ipnosi, i poteri dell'immaginazione umana sono fortemente amplificati. A questo livello, se si dà una cipolla a una persona e le si dice che è una mela deliziosa, il soggetto la mangerà come se fosse una mela. Devitalizzazioni, amputazioni e altri interventi sono stati eseguiti su pazienti sottoposti a ipnosi profonda come unica forma di anestesia. Anche la forza fisica può essere aumentata in maniera significativa. Molti atleti olimpici di sollevamento pesi e maratoneti ricorrono all'autoipnosi per aumentare la propria performance e ridurre la percezione del dolore. Nonostante l'ipnosi profonda, o stato di trance, sia un argomento affascinante da studiare, raramente, se non mai, si presenta l'esigenza di questo livello di ipnosi nel campo della vendita.

**L'ipnosi è uno stato fluido e in costante cambiamento.** Nel giro di cinque minuti, voi o un cliente potreste entrare momentaneamente in uno stato di ipnosi profonda, rivivere un ricordo piacevole, quindi passare a un'ipnosi leggera, chiacchierare un po', e poi scendere a un livello medio. Se vi è capitato di ascoltare un venditore professionista, innamorarvi di un prodotto, acquistarlo, e alla fine non ricordare le ragioni per cui l'avete comprato, allora è probabile che siate passati attraverso due o più stadi ipnotici diversi.

**Non c'è alcun conflitto fra ipnosi e ragione.** Ciò significa che voi o uno dei vostri clienti potete essere fortemente razionali, eppure trovarvi in uno stato ipnotico. L'ipnosi può scatenare i poteri dell'immaginazione, ma non può sopraffare la logica e la ragione. Voi non potete, per esempio, ipnotizzare qualcuno e dirgli di commettere un

omicidio. Non accadrebbe. Voi non potete, né vorreste, ipnotizzare qualcuno e dirgli di acquistare un prodotto che non gli serve o che non vuole. Non lo comprenderebbe.

Tuttavia, se qualcuno vuole un prodotto o ne ha bisogno, l'ipnosi vi fornirà un vantaggio supplementare nel venderglielo. Si tratta di quel qualcosa in più che i campioni della vendita hanno avuto per moltissimi anni: ora anche voi potete imparare come fare ad averlo.

**Quando comunicate un messaggio *in modo ipnotico*, questo ha maggiori possibilità di oltrepassare le difese consce dell'ascoltatore.** Il messaggio ipnotico raggiunge in maniera più diretta la mente subconscia del cliente potenziale. I ricercatori della comunicazione hanno scoperto che esistono quattro modi diversi di inviare questi messaggi o suggestioni: li illustreremo nella sezione successiva.

#### **4 modi di inviare suggestioni irresistibili**

Quando si usano le ***Suggestioni Verbali*** (*primo* tipo), le parole vengono usate in un modo molto diretto per inviare suggerimenti. Nonostante si tratti della forma di suggestione più comunemente usata, non è necessariamente la più efficace. Vediamo alcuni esempi tratti dall'ipnosi classica, dalla quotidianità e dal mondo delle vendite.

*Dall'ipnosi classica:*

**“Le tue palpebre stanno diventando pesanti e inizi ad avere sonno...”**

*Dalla vita di tutti i giorni:*

**“Questo piatto ti piacerà moltissimo!”**

*Dalla vendita ipnotica:*

**“Rimarrai sbalordito da ciò che puoi fare con questo PC!”**

**In queste poche righe,  
Vi abbiamo presentato uno dei libri sulla  
vendita che consideriamo fra i migliori al mondo...  
e non siamo gli unici!**

**Il dr. Moine è stato infatti scelto come *coach* personale  
da alcuni dei professionisti più acclamati  
a livello internazionale.**

**Potete scaricare l'intero primo capitolo  
direttamente dal nostro sito:**

**[www.sangiovannis.com/venditaipnotica/primocapitolo.php](http://www.sangiovannis.com/venditaipnotica/primocapitolo.php)**

**Buona lettura!**