

Título: 1ª Parte: Qual a diferença do homem e da mulher comprando?

Os homens:

São geneticamente programados para serem caçadores. Sucesso para eles é sair pela floresta, caçarem alguma coisa com rapidez e depois arrastarem de volta para casa.

Você verá um homem impacientemente apanhar algo e, quase abruptamente, estar pronto para pagar sem ter tido nenhum prazer aparente no processo de busca. É quase como se o simples fato de ele estar ali, na loja, fosse uma ameaça a sua masculinidade.

Mas, quando um homem está fazendo compras, você praticamente tem de sair do caminho dele para não ser atropelado. Quando um homem leva uma peça de roupa para dentro de um provador, só não a comprará se não lhe couber.

Em muitos ambientes é difícil fazê-los olhar algo que não tenham a intenção de comprar. Eles normalmente não gostam de perguntar onde as coisas estão. Se um homem não conseguiu encontrar a seção que procura, mudará de direção uma ou duas vezes e depois desistirá, deixando a loja sem sequer pedir ajuda. Porque fazem isso? É porque eles fazem compras da maneira como dirigem, ou seja, não gostam de pedir informações.

Estatísticas Homens:

- 65% dos clientes do sexo masculino, que experimentam uma roupa, a compram.
- 72% para um homem, ignorar a etiqueta de preço é quase uma medida de sua virilidade. Em consequência, os homens são muito mais facilmente induzidos a gastar, em média, bem mais que as mulheres.

São muito mais sugestionáveis do que as mulheres, pois eles estão sempre muito ansiosos para sair da loja que dizem sim para quase tudo.

Prof. Menegatti é palestrante em Vendas, Motivação e Liderança. Autor dos livros *Desperte Seu Potencial Emocional* e *Talento é fazer coisas comuns de forma extraordinária*. Dos DVD's *"Campeão de Vendas"*, *"O Líder Influenciador"* e *"Desafios da Mudança"*.

Contato para palestra: www.menegatti.srv.br - palestras@menegatti.srv.br
Siga-nos pelo Twitter: @profmenegatti e pelo Facebook: Profmenegatti