



Suggerimenti di marketing psicologico

LA POSTURA PRIMA DELLA VENDITA

a cura di Roberto Pone - Maggio 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/la-postura-prima-della-vendita/>

Immagina di dover fare una presentazione, di avere un colloquio di lavoro o di essere ricevuto da un cliente importante. Vuoi portare a casa il risultato e ti sei preparato ma hai timore di non riuscire a dare il massimo.

Ecco cosa puoi fare.

Poco prima dell'incontro trova un luogo che ti garantisca una certa privacy (ad es. la tua stanza o anche il bagno, l'ascensore o le scale) e **assumi una postura di espansione**: vale a dire petto in fuori, spalle indietro, arti discosti dal corpo e piedi ben saldi al suolo.

Se sei seduto puoi assumere la postura cingendo con le braccia lo schienale o puoi anche solo immaginarti in una postura super espansiva.

Tienila poi per 2 minuti.

In questo modo, come emerso dalle ricerche, aumenti il livello di testosterone, ormone legato alla sicurezza di sé, mentre riduci quello di cortisolo, ormone dello stress, il che ti renderà pronto al 100%, aumentando così la probabilità di un successo.



Fonti:

Cuddy A., *Il potere emotivo dei gesti*, Pickwick, 2019.

Per le immagini:

lemono da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.