

Aprenda como ser um bom vendedor e ultrapasse suas metas

Tem gente que nasce com o dom para vendas marcado no DNA. Mas são poucos. A maioria das pessoas precisa aprender e desenvolver as habilidades de como ser um bom vendedor. E se você é uma delas, fique com a gente, porque vamos falar de dicas valiosíssimas que o ajudarão a comemorar o sucesso.



Para se chegar ao topo, a primeira coisa a se fazer é [estabelecer as suas metas](#) para um determinado período de tempo. Depois, sim, você vai trabalhar para atingir os alvos e ir cada vez mais longe.

10 dicas de como ser um bom

vendedor

1. Ouça as dúvidas e necessidades do seu cliente



Se você quer saber como ser um excelente vendedor? Então, vai aqui uma regra básica: [aprenda a ouvir mais do que falar](#). Identifique os gargalos do seu cliente, estude a situação e veja como o seu produto/serviço o ajudará a vencer as dificuldades. Apresente soluções.

2. Vá atrás de novas oportunidades

Não fique dependendo apenas dos clientes que você já tem para alcançar as suas metas. Ou seja, faça tudo para conservá-los, sim, mas invista seu tempo também na [prospecção](#). Trabalhe nisso regularmente, porque essa é uma dica valiosa de como ser um bom vendedor.

3. Prometeu, cumpra!

Não tente fechar uma venda com promessas que não podem ser entregues. Nesse caso, é melhor prometer menos e depois surpreender positivamente o seu cliente, com um pouco mais.

4. Tenha autoconfiança



Você somente terá sucesso se acreditar no seu potencial e transmitir para os outros sua confiança. Esse é um item fundamental no manual de dicas para ser um bom vendedor, porque trata-se de uma tarefa que só você pode fazer. Mas não basta [investir na autoconfiança](#). Você precisa, também, conhecer a fundo o seu produto/serviço e ter convicção de que ele realmente é uma boa opção para o cliente.

5. Não aceite o primeiro não

Como ser um bom vendedor se você não tem persistência? Quem já

trabalha com vendas sabe que é comum ouvir um “não” logo de cara. Não pegue isso como pessoal e jamais desista tão rápido. Pelo contrário, assuma esse “não” como um obstáculo que pode ser superado. Se você usar todo o seu talento de vendedor, poderá convencer o cliente do valor do seu produto/serviço para ele.

6. Invista em uma proposta de valor



Uma política de redução de preços e descontos nem sempre é uma boa estratégia para se conquistar um cliente. Segundo o livro “[A Venda Desafiadora](#)”, o segredo está em focar no valor que o produto/serviço oferece para a pessoa. Com isso, é possível manter os preços no patamar real, aumentando os lucros e deixando claro que o preço é inegociável. Pesquisas apontam que 81% dos vendedores consideram que a capacidade de vender valor acima do preço é a principal característica dos profissionais de sucesso.

7. Conheça o seu cliente

Você precisa se colocar em posição de destaque em relação aos demais concorrentes. Mas como impactar o cliente? O primeiro passo é deixar claro que você conhece o negócio dele e pode lhe oferecer ideias, informações e apoio valiosos. Passe a imagem de que você entende do assunto tanto ou mais do que ele. Pra isso, estude o seu cliente, o negócio em questão e o mercado, antes da reunião.

8. Invista pesado nas apresentações

O manual de como ser um bom vendedor coloca a apresentação com um diferencial para o profissional que busca alcançar ou até mesmo superar as metas. E para isso, esqueça o discurso padrão. Ao contrário, prepare abordagens personalizadas, focadas nas necessidades de cada cliente em especial. E treine antes de se encontrar com cada um deles. Enriqueça sua apresentação com ingredientes como [empatia](#) e visão

9. Ofereça informações na dose certa



Ao se encontrar com o cliente, não coloque um monte de informações sobre a mesa de uma só vez, logo no início. Os autores de “A Venda Desafiadora” ensinam que você deve, primeiramente, prender a atenção das pessoas à sua frente para, somente depois, mostrar seu conhecimento com informações específicas sobre a empresa e os obstáculos que ela enfrenta.

10. Mantenha-se na mente do cliente

Use a criatividade, mas encontre um jeito de não deixar que o cliente e o cliente em potencial se esqueçam de você. Apele também para as ferramentas tradicionais, como e-mail, [email marketing](#), correio tradicional, rede etc. Ofereça valor em seus produtos/serviços e lembre-se que um ou dois contatos não são suficientes para se obter sucesso.

Dicas para o empreendedor



O empreendedor não pode deixar o desafio de [impulsionar as vendas](#) nas mãos das suas equipes. A empresa também deve estar sempre atenta a novas formas de superar metas. Vejam algumas dicas:

1. Amplie o seu alcance. Para isso, debata com sua equipe quais os possíveis novos mercados que podem ser segmentados.
2. Invista na ativação de vendas como fórmula para melhorar a produtividade de vendas. Pesquisas mostram que 59% das empresas de alto desempenho têm uma função de ativação de vendas definida. O mesmo ocorre com 72% de todas as instituições que registram receitas acima de 25% do que foi planejado.
3. Utilize [conteúdos relevantes](#) como ferramenta de apoio para sua equipe de vendas. Mantenha todo esse material com acesso fácil, sempre que o profissional precisar dele. Pesquisas apontam que 67% dos times de alto desempenho criam conteúdos importantes para os clientes.
4. Mantenha os times de vendas e marketing alinhados, trabalhando juntos, como parceiros e não como concorrentes ou inimigos. Eles devem compartilhar metas e resultados.

Continue aprendendo, sempre

Você curtiu as nossas dicas de como ser um bom vendedor? Mas nós não terminamos aqui. Agora, vamos falar de aprendizagem continuada.

Tenha em mente que o mundo dos negócios muda constantemente, em ritmo acelerado. Então, para se tornar um campeão de vendas, adapte-se a isso ou será jogado para escanteio.

Não importa se você é o dono do negócio ou um colaborador. Todo mundo precisa se atualizar sempre. E ninguém precisa voltar para a escola ou gastar rios de dinheiro para se manter em dia, porque existem incontáveis recursos, muito deles gratuitos.

Por exemplo, na internet você encontra os [TEDs](#), [webinars](#) ou

[podcasts](#). Existe ainda uma infinidade de treinamentos e cursos de aperfeiçoamento. As próprias empresas disponibilizam oportunidades valiosas para você se manter atualizado com o que há de mais novo no momento.

E você, ainda, pode recorrer aos livros. O mercado editorial está recheado de boas opções. Se você não tem muito tempo para ler, o [12min](#) pode ser sua aliada. A plataforma oferece o resumo das mais valiosas obras, para serem lidos em apenas 12 minutos cada.

Veja uma sugestão de leitura que a equipe do 12min separou para você:

Vender é Humano – Daniel H. Pink



Surpreenda-se com o seu poder de convencer os outros.

[Vender é Humano](#) Boa leitura e lembre-se de praticar tudo o que aprender!