

# 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!