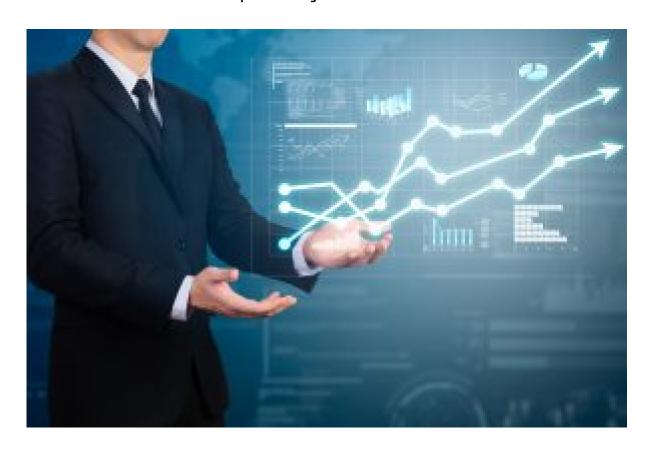
# Aprenda como ser um bom vendedor e ultrapasse suas metas

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 <u>estabelecer as suas metas</u> 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

# Ouça as dúvidas e necessidades do seu cliente



Se você quer saber como ser um excelente vendedor? Então, vai aqui uma regra básica: <u>aprenda a ouvir mais do que falar</u>. 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 <u>prospecção</u>. 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 <u>investir na autoconfiança.</u> 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 <u>empatia</u> 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 <u>impulsionar as</u> <u>vendas</u> nas mão das suas equipes. A empresa também deve estar sempre atenta a novas formas de superar metas. Vejam algumas dicas:

- 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 <u>conteúdos relevantes</u> 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.

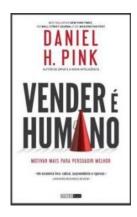
Por exemplo, na internet você encontra os TEDs, webinars ou

<u>podcasts</u>. 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 <u>12min</u> 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:

# <u>Vender é Humano</u> - Daniel H. Pink



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

<u>Vender é Humano</u>Boa leitura e lembre-se de praticar tudo o que aprender!