Os 6 passos para ser um bom vendedor

Saiba quais são as qualidades e técnicas de um bom vendedor Existe uma série de características e domínio de certas técnicas para aqueles que querem se tornar um bom vendedor. Além disso, as qualidades de um bom vendedor são muitas, que vamos apresentar em seguida, juntamente com um roteiro de técnicas de venda que podem fazer de você um vendedor ainda melhor. Hoje, os vendedores se tornaram um verdadeiro diferencial competitivo para as empresas. Não é à toa que alguns são disputados no mercado. Quando bem preparados e qualificados, realmente podem fazer a diferença na hora de fechar uma venda. Fique atento às nossas dicas e aprimore ainda mais seus conhecimentos de como ser um bom vendedor. Quer atingir suas metas sempre?

Qualidades de um bom vendedor

Credibilidade Conhecimento técnico dos produtos e serviços que vende Conhecimento dos mercados que atende Conhecimentos de marketing Conhecimento das técnicas de venda Saber negociar Excelente capacidade de se comunicar Otimismo Caráter e honestidade Desejo de vencer Organização Paciência Postura adequada Bom humor Inteligência Essas são só algumas... Ser um vendedor de qualidade exige muitas competências e habilidades

Como ser um bom vendedor em 6 passos Na hora de partir para o campo e visitar o cliente com o objetivo de fechar um negócio, um bom vendedor deve seguir 6 passos que aumentam em muito sua possibilidade de sair da reunião com um “sim” do cliente.

1. Esteja preparado Reúna todas as informações possíveis sobre a empresa e o comprador. Sobre a empresa, normalmente é mais fácil de achar. Veja no site, por exemplo. É muito importante estar a par da situação da empresa no mercado e seu poder de barganha. Além disso, antecipe-se à reunião e já verifique possíveis soluções que sua empresa pode oferecer a outra, levando alternativas, preços, condições de financiamento e o máximo de dados que puder carregar para evitar ter que consultar alguém e ter que remarcar a reunião por não estar preparado. Conheça também a pessoa com quem vai falar. Seu estilo de negociação, seu jeito de ser, suas preferências pessoais, posição na empresa, relações familiares, nível econômico etc. Esses dados podem ajudar não só a preparar seu discurso e argumentos de venda, como também gerar ganchos para uma boa conversa, gerando empatia e promovendo o rapport. Se não conhecer o comprador pessoalmente de outras ocasiões, pesquise em mídias sociais ou tente achar informações com colegas.

2. Confirme o que descobriu Muito bem, você chegou frente a frente com seu cliente e está tentando quebrar o gelo com algumas das informações que conseguiu. É a hora de sondar o cliente para se certificar de que as informações que coletou são corretas. Sempre pergunte se pode fazer algumas perguntas e, da mesma forma, se pode fazer anotações. Seu objetivo é detectar quais as reais necessidades do cliente. Faça muitas perguntas! Não tem como ser um bom vendedor sem fazer perguntas. Use a técnica de perguntas SPIN: Situação: perguntas para entender o contexto da compra, detalhes e o momento da empresa. Problema: perguntas para entender "as dores" do cliente e assim mostrar que quer ajudá-lo a resolver a situação. Implicação: perguntas para entender quais as implicações e complicações caso o problema não seja resolvido. Necessidade de solução: perguntas que vão fazer o comparador entender como sua solução pode resolver o problema dele.

3. Hora de apresentar propostas Uma fase delicada, mas necessária. Munido de tudo que pesquisou, tente apresentar soluções que vão ao encontro dos desejos do cliente. Conforme for ouvindo “sim” ou “não”, reformule suas propostas, procure alternativas, mas sempre sem se desviar de suas metas. É importante usar uma linguagem objetiva e mostrar o valor para o cliente de cada alternativa de solução apresentada. Em certos momentos, aguarde a contraproposta dele. Cuidado para não ceder aonde não pode. É por isso que sua preparação inicial é tão importante: para ter sempre as condições possíveis ou não possíveis de aceitar em uma proposta na ponta da língua!

4. Negociando Todo bom vendedor sabe: negociar é trocar concessões. Depois de perceber mais ou menos o caminho para o qual a proposta vai se encaminhar é hora de ir acertando os detalhes finais. Uma das qualidades de um bom vendedor é a paciência... Não se afobe. Veja algumas dicas: Tenha seu objetivo em foco Não aceite concessões sem argumentar Exija compensações em cada concessão Não rejeite de cara o pedido da outra parte Não interrompa o discurso do outro Respire fundo e espere um pouco para rejeitar um pedido de concessão Mostre caminhos alternativos Descubra o quanto vale para a outra parte aquela concessão e peça em troca algo com o mesmo valor para você.

5. Fechando o negócio Bom, a esta altura a maioria das condições da venda já devem estar na cabeça dos dois, tanto do cliente como do vendedor. É o momento de tentar se encaminhar para o fechamento. Faça um resumo de tudo que discutiram, deixe claras as concessões que fez para ele, enfatize todos os benefícios que ele vai ter e então pergunte: – Estas condições atendem suas expectativas? Caso ele ainda relute um pouco, mostre as consequências negativas para ele caso não se decida logo. Além disso, guarde uma pequena concessão final para tentar fechar a venda.

6. Compromisso Tudo acertado? É isso então? Negócio fechado? É hora de formalizar tudo que foi decidido, de preferência por escrito, se possível. Planeje os próximos passos como envio de contratos, notas fiscais, documentos e quaisquer outras providências que sejam necessárias para que o que foi decidido ali não seja modificado no futuro.