

***06 Passos para Acelerar
suas Vendas***



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 comprador entender como sua solução pode resolver o problema dele.

Se você procura ainda mais dicas para se aprimorar como vendedor, este post de nosso blog pode ajudar: Saiba o que são leads e conheça 8 dicas para conquistá-los.

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. Não tem como se

tornar um bom vendedor sem estudar sempre! Confira As 5

regras da arte da negociação que você precisa conhecer