

Agendor

www.agendor.com.br

12 maneiras de ter sucesso na abordagem de vendas

Agendor

Você está buscando o sucesso em vendas? É bom saber por onde começar.


START

Agendor

O processo de vendas que serve pra uma empresa não serve pra outra e, da mesma maneira, o processo que serve para um vendedor não serve para o outro.

A grande sacada hoje quando se fala em vendas, é estar antenado às necessidades dos clientes.



O futuro das relações

Agendor

A palavra internet nos remete à uma rede em que coisas acontecem de maneira simultânea.

Com isso, o hábito de comprar e vender passa por uma remodelagem, e que aquele jogo de sedução e conquista é colocado de lado, dando lugar a uma relação mais prática, enxuta e “sem tempo a perder”.

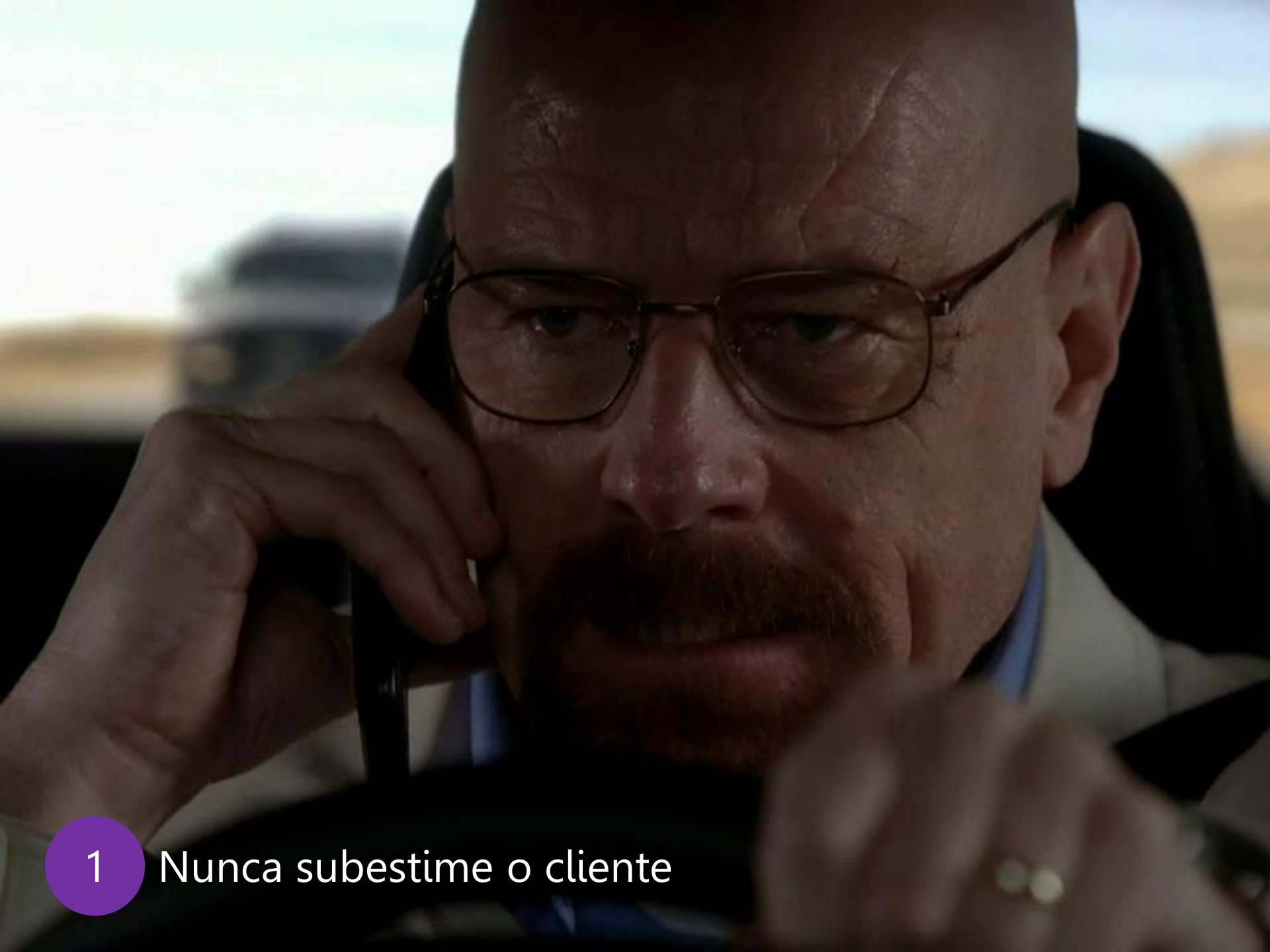

Estamos na era de ajudar
pessoas e empresas

Agendor

Mas a sua empresa está realmente comprometida em ajudar alguém? Ou fala isso da boca pra fora?

O verdadeiro comprometimento em levar boas novas aos clientes é a primeira coisa que a sua empresa precisa fazer se quiser ajudar alguém, ao invés de enganar alguém.


12 maneiras
de ter sucesso na
abordagem de vendas



1 Nunca subestime o cliente

Agendor

Se você espantar o cliente sendo muito direto, muito incisivo ou qualquer coisa do tipo, vai perdê-lo sem nem ter ganhado a sua curiosidade.

Saber o *timing* certo para abordar o cliente, sem espantá-lo e continuar fomentando o relacionamento é a melhor maneira de fazer a venda.



2

Saiba como sua solução melhora o negócio do cliente

Agendor

O cliente aceitou falar com você e, a primeira coisa que ele quer saber é como a sua empresa pode ajudar a empresa dele.

A sua solução precisa estar inserida no cenário do cliente, porque assim ele consegue imaginar os benefícios de fazer negócios com você.



3 Fale coisas que seu cliente não sabe

Agendor

O seu potencial cliente sabe quanto custa o seu produto, o que ele tem que a concorrência não tem e, o que a concorrência tem que ele não tem.

Você precisa começar dizendo coisas que seu cliente não sabe para que ele te dê ouvidos.



4

Saiba qual é o seu fantástico diferencial competitivo

Agendor

O que a sua empresa faz que nenhuma outra faz?

O que torna a sua empresa, seus serviços, sua equipe inigualável?

É a resposta para isso que vai fazer com que clientes comprem de você e não da concorrência.



5 Não desperdice o tempo do seu cliente

Agendor

Não permita que a sua abordagem de vendas soe como algo chato e repetitivo. Certifique-se de que você saiba fazer com que seus clientes sintam-se investindo seu tempo e não jogando no lixo.

Se o seu potencial cliente achar que a sua abordagem está tomando o tempo dele, você não vai fechar negócio.

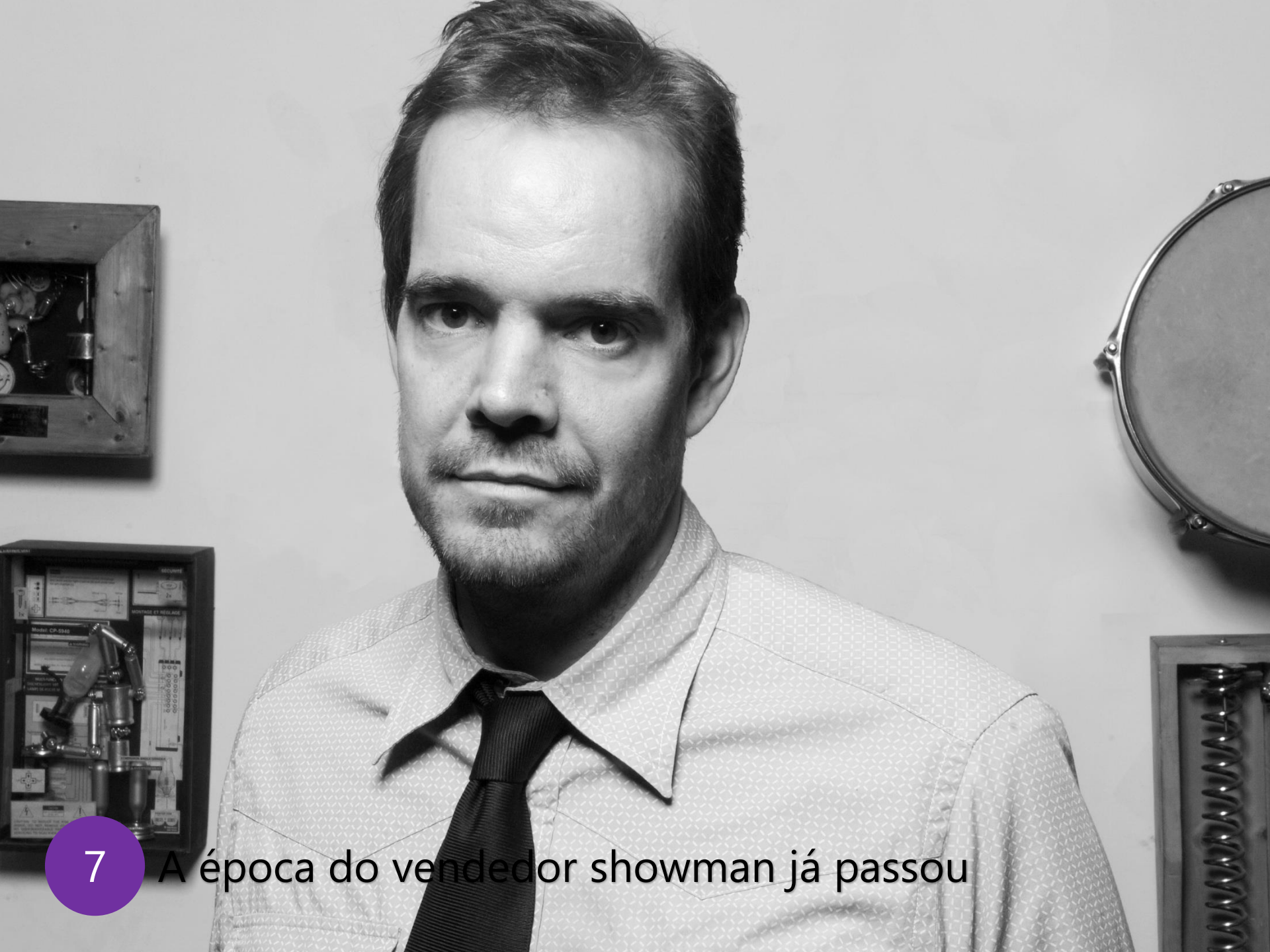


6 Evite as abordagens tradicionais

Agendor

Foi-se o tempo em que bajular um cliente garantia que o vendedor fechasse negócio.

Hoje os clientes não querem isso, porque eles não precisam de bajuladores e segundo, porque não têm tempo a perder em uma reunião ouvindo elogios sem sentido.



7 A época do vendedor showman já passou

Há algum tempo atrás, existia uma corrente que acreditava que o indivíduo era a solução para todos os problemas.

Acontece que, esse tipo de vendedor *showman* que acha que sabe a solução de todos os problemas, acaba sendo um verdadeiro fiasco na hora de entregar a solução.



8 Pare de falar

Engana-se quem acredita que as pessoas gostam de vendedores que falam bastante.

A regra número 1 da equipe de vendas precisa ser: falar pouco e escutar muito para poder fazer as perguntas certas na hora certa.



9 Procure uma conexão emocional

Agendor

A melhor maneira de ter uma boa recepção do cliente é encontrar uma conexão emocional.

Isso pode significar um amigo em comum, um time, ou um gosto em comum.

Quando 2 pessoas têm gostos em comum e uma conexão, o diálogo fica mais fácil.



10 Adapte a linguagem a cada cliente

Agendor

Certifique-se de que você domina tanto o assunto a ponto de conseguir conversar mesmo com o mais leigo dos decisores.

Isso gera credibilidade. Porque a equipe de vendas mostra ser capaz de traduzir em linguagem simples todos os termos técnicos.



11 Estude o ambiente

Ao chegar em uma reunião de vendas, é muito importante que o vendedor estude o ambiente.

Observar o que puder e procurar se há algo que seja possível aprender para usar a seu favor durante a apresentação.

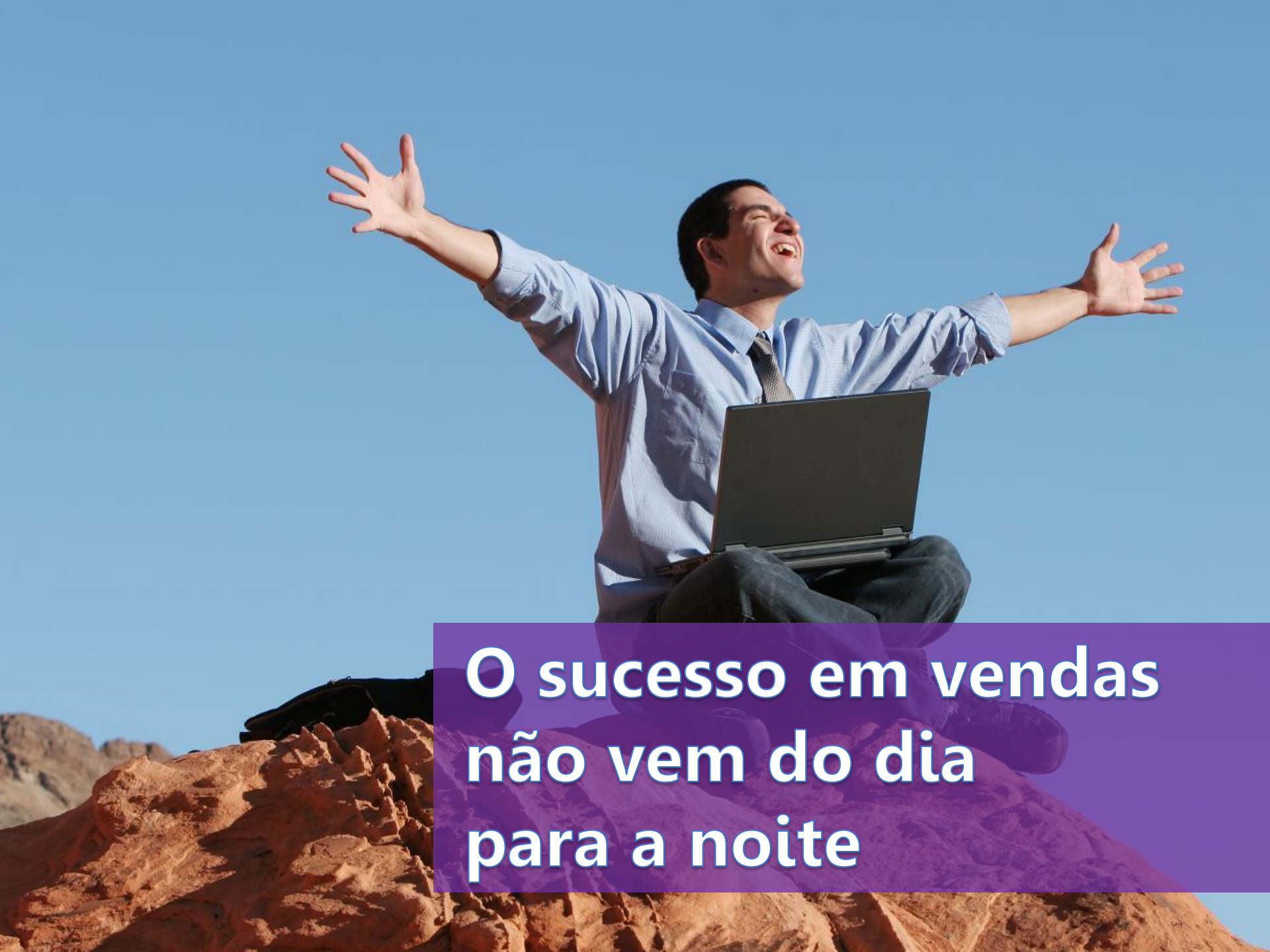


12 Cuide da aparência

Agendor

Empresa e cliente nenhum gosta de fazer negócios com vendedores que não cuidam da aparência.

Pare um pouco e pense: porque as pessoas iam fazer negócios com alguém que não transpareça sucesso? As pessoas não querem comprar nada para perder, mas sim para ganhar.


O sucesso em vendas
não vem do dia
para a noite

Agendor

Uma empresa que alcançou uma metodologia comercial de sucesso passa anos testando as abordagens e negociações que funcionavam melhor.

Elas procuram saber qual é a melhor maneira de negociar com o cliente e utilizaram todos os “nãos” para aprender a melhorar a sua proposta de valor.

Agendor

Gostou da apresentação?

Compartilhe e espalhe a ideia!

+ conteúdo em:

agendor.com.br/blog