Agendor

www.agendor.com.br

7 Segredos dos campeões de vendas





Grandes vendedores são pessoas muito disciplinadas. A sua grandeza se da, em grande parte, justamente pela sua disciplina.

Agendor

Di.sci.pli.na

Disciplina tem a mesma etimologia de discípulo, que significa "aquele que segue". Nesse caso, grandes vendedores são disciplinados: seguem sua rotina, seu processo focado no cliente, suas métricas de desempenho e seus propósitos.


Grandes vendedores
não desistem...



...não desistem de se aperfeiçoar



...não perdem o foco do mercado

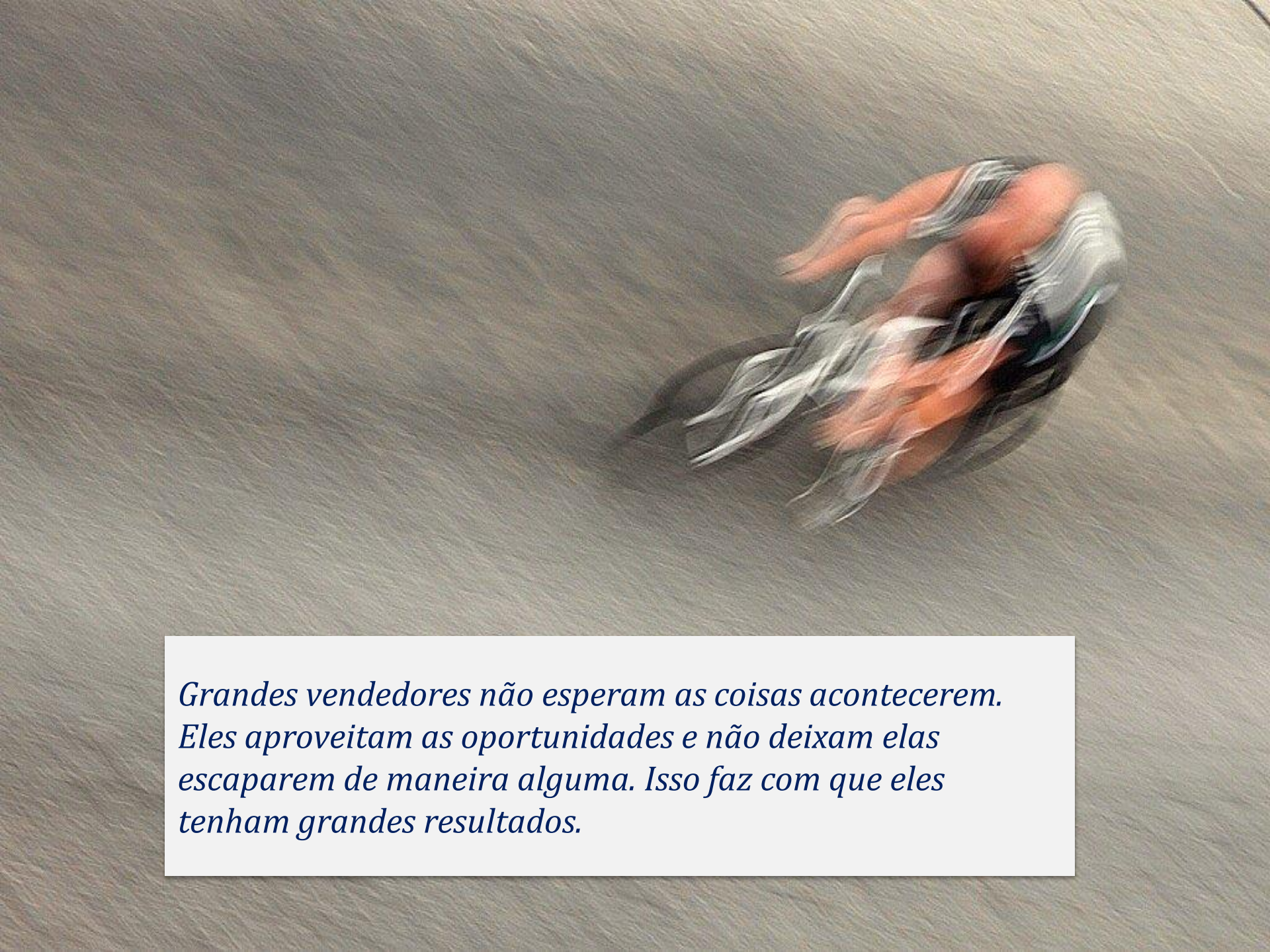


...querem ser úteis para as pessoas

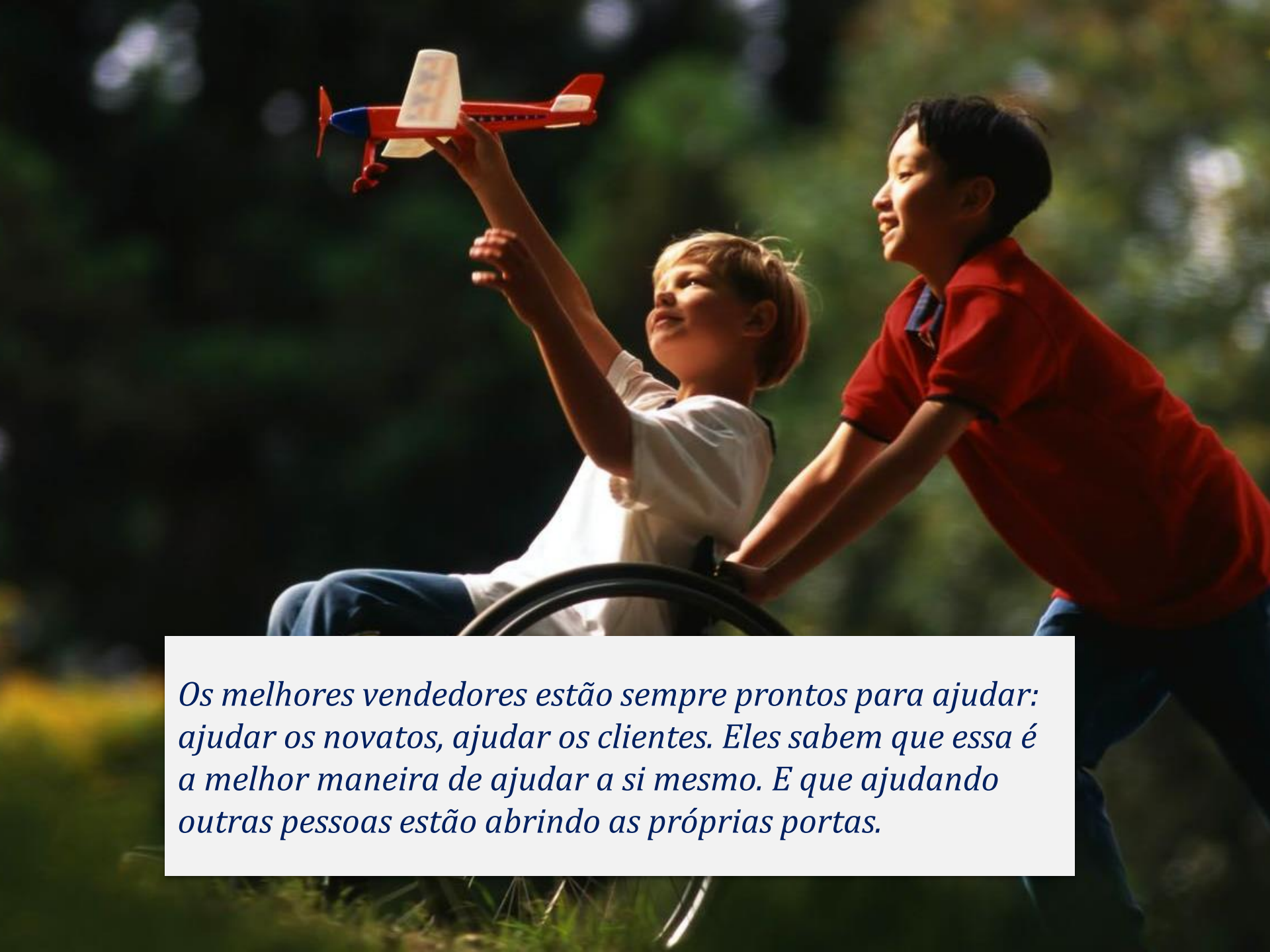


...têm uma missão pessoal.


Grandes vendedores
desafiam a rotina



Grandes vendedores não esperam as coisas acontecerem. Eles aproveitam as oportunidades e não deixam elas escaparem de maneira alguma. Isso faz com que eles tenham grandes resultados.



Os melhores vendedores estão sempre prontos para ajudar: ajudar os novatos, ajudar os clientes. Eles sabem que essa é a melhor maneira de ajudar a si mesmo. E que ajudando outras pessoas estão abrindo as próprias portas.



Os melhores vendedores sempre dão o melhor de si. Eles nunca "tentam fazer algo", ou dizem que vão fazer só o possível em suas tarefas. Eles sempre doam o melhor de si em tudo que se propõem a fazer. É por isso que têm resultados extraordinários.



Bons vendedores não são super heróis



Agendor

Os vendedores excepcionais são pessoas como você e eu. A única diferença é que eles buscam diariamente dar o máximo do potencial.



Bons vendedores têm hábitos produtivos



Agendor

Os grandes vendedores têm hábitos produtivos. Eles deixam de lado qualquer coisa que possa atrapalhar seus resultados em prol de seus objetivos.



Bons vendedores são movidos a desafios

Agendor

Grandes vendedores se motivam com desafios. Eles agem para vencer seus próprios desafios pessoais e é justamente isso que os motiva.



Bons vendedores têm metas ambiciosas

Agendor

Grandes vendedores têm grandes metas. Eles não se contentam com as metas da empresa. Têm suas próprias metas desafiadoras a bater.



Bons vendedores têm senso de comunidade

Agendor

Grandes vendedores sabem que não estão sozinhos. Eles sabem trabalhar em equipe porque essa é a melhor maneira de atingir resultados grandiosos.



Bons vendedores respeitam a intuição

Agendor

Grandes vendedores respeitam a intuição. Eles sabem que isso ajuda muito a ter sucesso nos negócios e a entender e respeitar suas limitações.


Como
surgem os
grandes
resultados

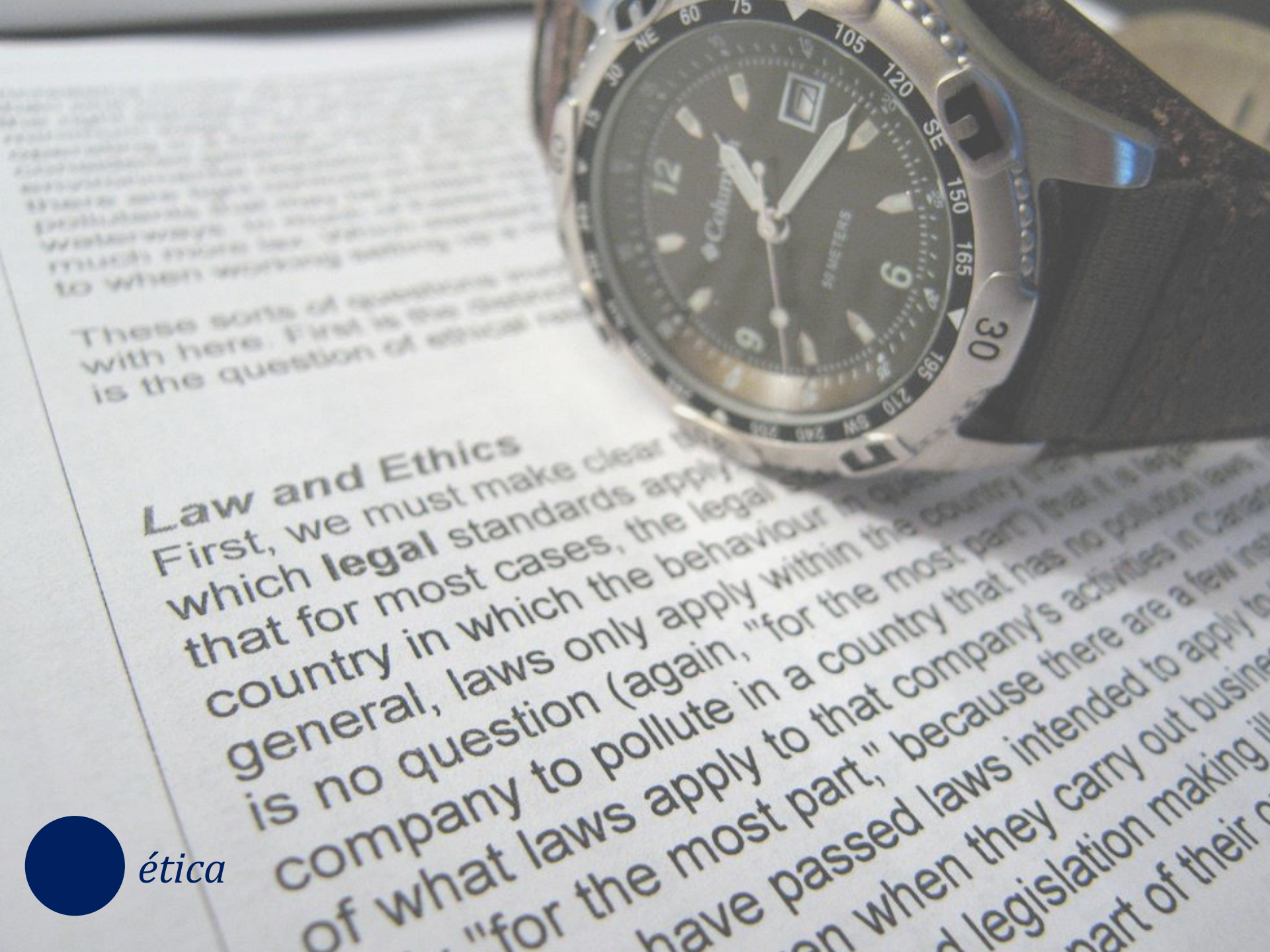


treinamento



persistência


força de vontade


Law and Ethics
First, we must make clear
which legal standards apply
that for most cases, the legal
country in which the behaviour
is no question (again, "for the
company to pollute in a country
of what laws apply to that company's
"for the most part," because there
have passed laws intended to apply
when they carry out
legislation making

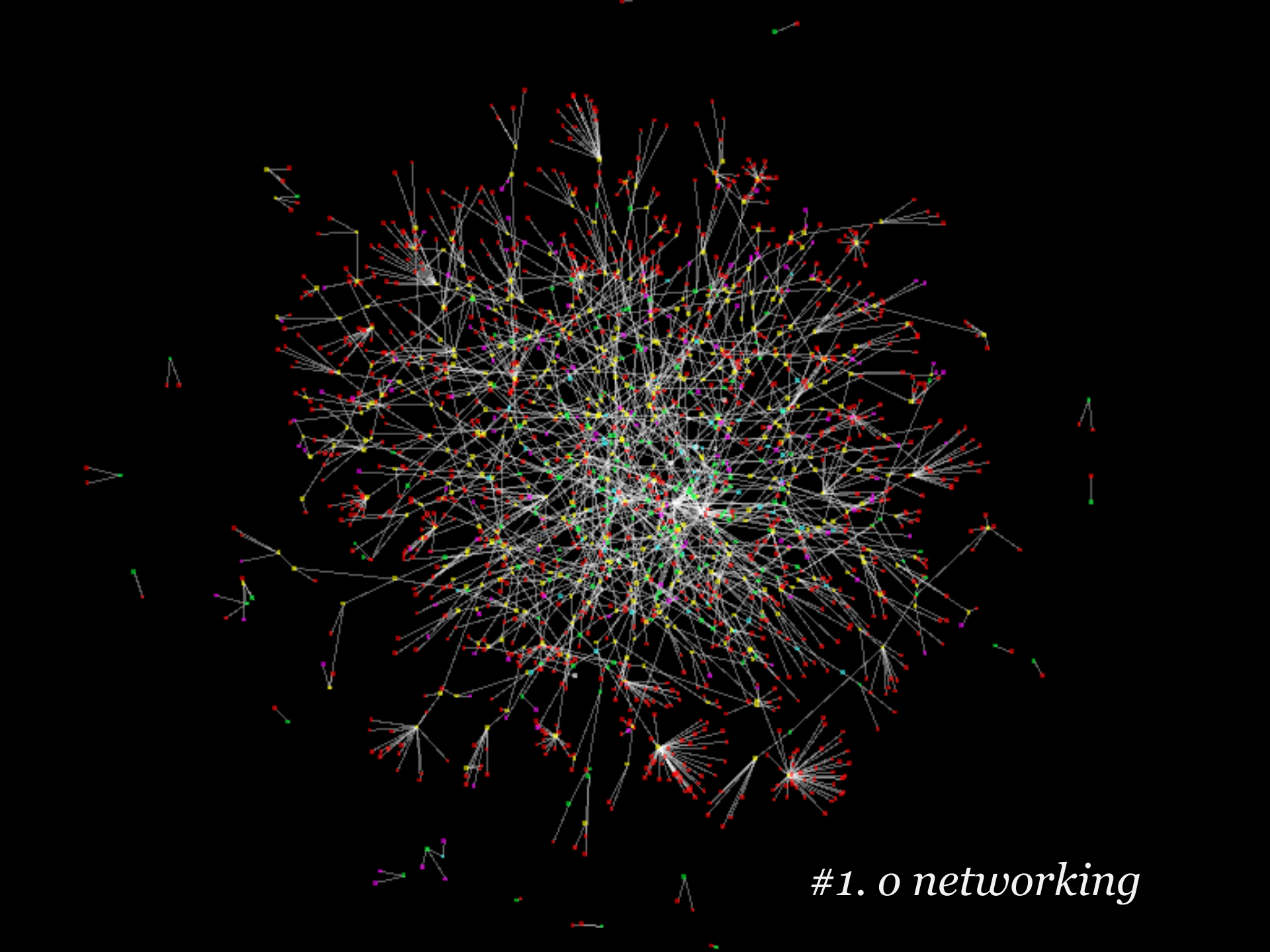
ética



humildade

Listando os 7 segredos dos campeões de vendas




#1. 0 networking

Agendor

Grandes vendedores sabem a importância do networking na geração de novos negócios. E, por conta disso, eles dedicam grande parte de seu tempo **promovendo networking, conectando pessoas e ajudando outras pessoas** a fazerem negócios.

Os grandes vendedores sabem da **importância de ir à rua, eventos, e ver o que acontece no mercado**. Sabem que é preciso conhecer pessoas novas; que é preciso ser visto pelas pessoas, que é preciso promover a sua reputação e conhecimento para gerar negócios.

São aqueles **indivíduos incomodados e sempre preocupados em estar onde as coisas estão acontecendo.**



#2. a marca pessoal

Agendor

Grandes vendedores sabem que primeiramente precisam vender a sua imagem para depois vender o discurso de qualquer empresa.

Grandes vendedores **trabalham a sua reputação para serem vistos como especialistas naquilo que fazem**. Eles sabem que quando as pessoas os encaram como especialistas, respeitam mais suas opiniões e estão sempre mais dispostas a ouvirem o que ele vai falar.

Eles sabem que não basta ser um especialista no que vende. É preciso ser um grande especialista em vendas e também, um excepcional promotor da sua marca pessoal, já que **é ela que vai garantir que as portas se abram** quando eles começarem a abordagem.



#3. o mentor

Agendor

Grandes vendedores têm grandes mentores. Eles sabem que precisam da orientação de uma pessoa que consiga **enxergar as coisas de maneira imparcial** e consiga ajudá-los sempre a dar mais de si mesmos, para obter o melhor desempenho.

Sabem que somente o trabalho duro não garante o sucesso. Eles sabem que **juntamente com o trabalho duro, precisam revisar e repensar suas atitudes** para corrigir os erros e, aí sim, conseguirem atingir um excelente desempenho.

E fazer isso sozinho é muito difícil. É preciso ter mentores. Ter pessoas que nos auxiliem a chegar onde queremos.



#4. aprender com os erros

Agendor

Todos ressaltam a importância de se aprender com os próprios erros. Mas, grandes vendedores conseguem aprender com o erro dos outros.

Eles questionam não apenas as suas atitudes, mas também de **todos os seus companheiros e das pessoas ao seu redor**. Com isso, eles conseguem aprender e evitar não apenas que cometam muitos erros, como também, conseguem aprender quando alguém próximo erra.

Mais importante do que aprender com os erros é **não precisar errar para aprender**. Esse é um grande segredo dos vendedores brilhantes: aprender com a atitude dos outros.



#5. a felicidade

Agendor

Grandes vendedores sabem que o sucesso pessoal e profissional andam lado-a-lado.

Eles sabem que é impossível separar uma coisa da outra. Da mesma maneira que não existem 2 pessoas iguais, as pessoas também não conseguem ser felizes em um lado se o outro estiver com problema.

Esses profissionais sabem que a **realização plena é o resultado do sucesso pessoal junto com o profissional** e, é justamente isso que fará toda a diferença em seu desempenho: buscar o sucesso e a felicidade como um todo; e não em partes.


#6. mente sã, corpo são

Agendor

Grandes vendedores sabem que para atingirem 100% do seu potencial é preciso **aliar saúde de corpo e mente**. É preciso estar com a mente pronta para as tarefas e o corpo precisa acompanhar.

É impossível ter uma mente em pleno funcionamento em um corpo ocioso e cheio de vícios. Por outro lado, é impossível ter um corpo perfeito sem uma mente preparada.

Corpo e mente precisam estar alinhados. Eles caminham juntos e, é justamente essa **sintonia que vai fazer toda a diferença na rotina de um profissional de vendas**. Grandes vendedores sabem muito bem disso e se cuidam de maneira excepcional.


#7. sei que nada sei

Agendor

Grandes vendedores têm a consciência de que nada sabem. Essa é a grande verdade que **permite que diariamente eles se abram a novas coisas**: novas oportunidades, novas pessoas, novas propostas e novas vendas.

É reconhecer que, **mesmo tendo a sua reputação, mesmo sendo um especialista, mesmo tendo uma sede enorme de conhecimento**, ainda existem muitas coisas que ignoramos e, por isso, podemos aprender a qualquer momento.

A qualquer momento pode surgir alguma coisa que coloque por terra todas as nossas verdades absolutas. Por isso, não sabemos de nada. Apenas achamos que sabemos até que algo mude a realidade como conhecemos.

Agendor

Gostou da apresentação?

Compartilhe e espalhe a ideia!

+ conteúdo em:

agendor.com.br/blog