
Agendor
www.agendor.com.br
8 dicas para
vender mais
de maneira eficaz

Agendor

Todo vendedor quer vender mais. Mas será que está fazendo a coisa certa pra conseguir?



Agendor

Vender mais é algo que todo mundo quer e precisa.

Hoje o vendedor é responsável não apenas pelo desempenho, como também pelo crescimento de uma empresa.



As competências que um vendedor precisa



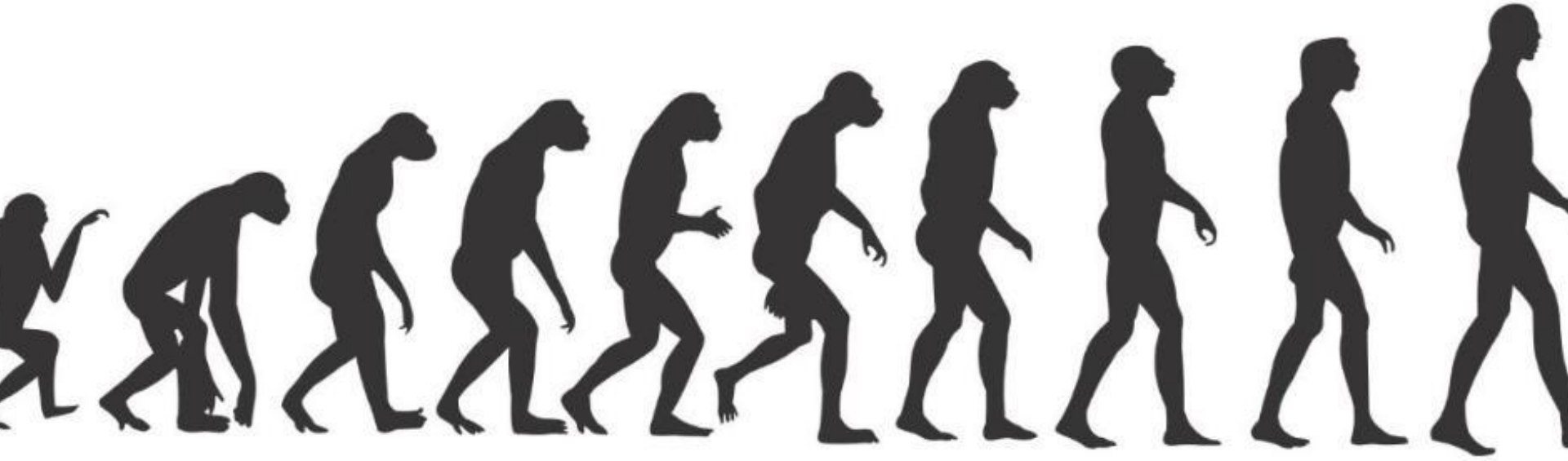
1 Espírito de liderança



2 Força de vontade



3 Paixão por mudanças



4 Evoluir constantemente


5
Ser persistente



6 Estar constantemente atualizado



7 Ser empreendedor


Todo vendedor é
empreendedor

Agendor

Vendedores que conseguem a cada dia vender mais são profissionais intraempreendedores, que sabem a sua importância para a organização e acredita naquilo que faz.

Esse precisa ser o principal traço de comportamento que um vendedor precisa ter.



Não basta vender mais

É preciso vender com qualidade, para evitar retrabalho, problemas, reclamações e até mesmo, evitar transformar clientes em inimigos.

Apesar de toda empresa querer vender mais, é preciso estar pronto para vender mais. O maior desafio das empresas não é apenas vender mais, mas sim vender corretamente.



Vendendo mais de maneira eficaz



1 Demita os clientes errados

Agendor

Saiba que eliminar os clientes errados ajudará a melhorar seu desempenho com os clientes que precisam de seu produto.

A lição que fica aqui é: segmentar bem os clientes, para que eles saibam pelo que estão pagando e principalmente para que você possa entregar o seu produto sem dor de cabeça.



2

Descreva o que você faz
em menos de 10 palavras

Agendor

A sua mensagem tem que ser curta, direta e impactante para conquistar a atenção das pessoas.

Ao final da sua mensagem, as pessoas precisam pedir mais informações sobre você. Quando você tem uma mensagem assim, você vai atrair apenas pessoas interessadas em fazer negócios com você.



3 Promova networking

Agendor

Para vender mais não basta abordar mais clientes.

Promova o *networking* entre seus clientes. Quando eles começarem a aproveitar a sua carteira de clientes para fazer novos negócios, eles começarão a levar mais pessoas para fazer *networking* com eles e você pode se aproveitar disso.



4

Uma equipe é tão forte quanto seu elo mais fraco

Agendor

Nenhuma equipe é mais forte que seu elo mais fraco.

Portanto, ajude na formação da sua equipe. Ter uma equipe comercialmente forte significa acima de tudo unicidade entre os vendedores: um ajudando, auxiliando e ensinando o outro.



5 Seja diferente

Agendor

A questão não é o que você faz de melhor que seu concorrente, mas o que você faz de diferente dele. O que você faz que ele não faz? Em que você se diferencia?

É assim que você precisa se posicionar. Como a empresa que promete e entrega coisas diferentes da concorrência.



6 Tenha uma reputação

Agendor

As pessoas querem fazer negócios com as pessoas que são especialistas em seus mercados.

Se um *prospect* seu jogar o seu nome no Google, o que ele vai encontrar? Posts seus no blog da empresa, um blog pessoal, vídeos e apresentações ou apenas um Facebook e Twitter mal administrados?



7 Implemente o CRM no processo de vendas

Agendor

Se você é um vendedor expert, sabe que o CRM é uma grande ferramenta para otimizar o processo de vendas e aumentar o controle comercial.

Para vender mais é preciso controlar os contatos, as negociações, o relacionamento de maneira geral, porque é justamente de pontualidade que é feito o bom vendedor.


8
Seja uma pessoa melhor

Agendor

Não é só de técnica que vive um vendedor. Você pode saber tudo, você pode ser um ótimo conhecedor, mas um péssimo vendedor.

Para vender mais é preciso tentar ser uma pessoa melhor. É preciso tentar consertar as falhas que cometemos e a cada dia sermos melhores.


Continue evoluindo

Agendor

Quanto mais afinamos nosso discurso, ouvimos o cliente e entendemos a expectativa dele com o nosso produto, mais conseguimos nos adequar ao que eles querem.

Portanto, essa é a dica final que deixamos pra você: continue evoluindo o seu processo comercial.

Agendor

Gostou da apresentação?

Compartilhe e espalhe a ideia!

+ conteúdo em:

agendor.com.br/blog