

Agendor

www.agendor.com.br

8 indicadores de performance que todo vendedor deve usar

Agendor

Como medir nosso comportamento para alcançar nossos objetivos?



Agendor

A grande diferença entre grandes vendedores e vendedores medianos é o desempenho.

Enquanto os grandes estão preocupados em medir a sua performance, os medianos estão apenas pensando em aumentar a sua comissão.

O grande problema é pensar apenas em vender de qualquer jeito.



O que influencia a performance do vendedor?

Agendor

A disciplina é o grande diferencial dos grandes vendedores.

O vendedor precisa enxergar não apenas o seu dia, mas também medir o seu desempenho diariamente para que possa se transformar em um grande vendedor.

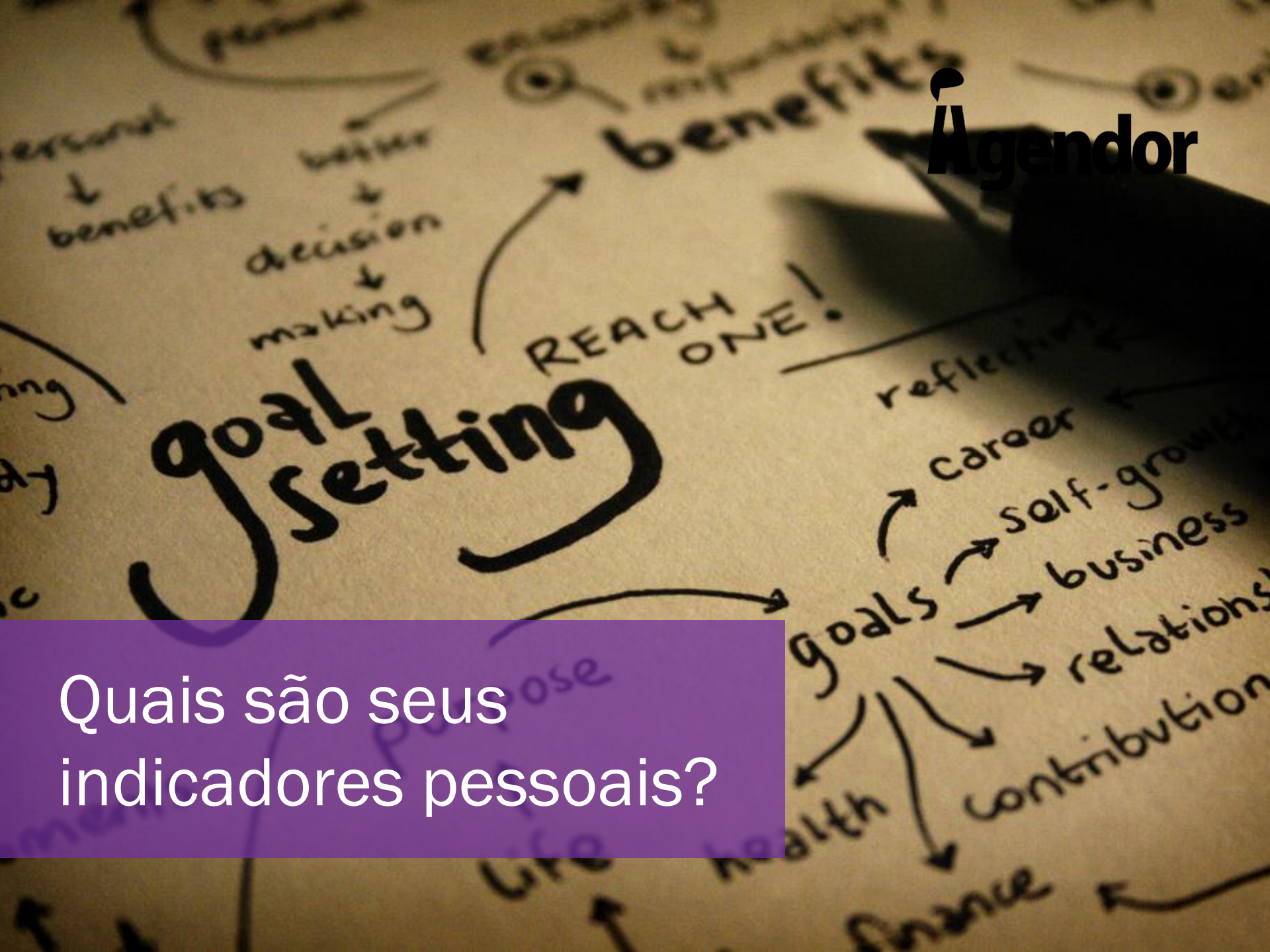

O poder das
metas pessoais

Agendor

Bons profissionais têm metas pessoais bem ambiciosas, independentes das metas empresariais.

Pergunte ao seus melhores funcionários: todos eles têm metas pessoais.

É justamente por essas metas que eles são movidos e isso influencia diretamente em seu desempenho profissional.


Agendor
goal setting
REACH ONE!
benefits
decision making
career
self-growth
business
relations
contribution
goals
health
finance
Quais são seus indicadores pessoais?

Agendor

Você consegue responder isso sem ser influenciado pelas suas metas de trabalho?

Sem ser influenciado pelas métricas do que você faz no trabalho? Sem ser influenciado pela opinião das pessoas que trabalham com você?

Você tem indicadores pessoais para medir o seu desempenho? Tem indicadores que permitem você medir se está andando na direção correta?



8 indicadores de performance que todo vendedor deveria usar


1
o que você aprendeu de novo ontem?
Book Ends

Agendor

O que você tem aprendido diariamente, ao ler um livro, um artigo, assistir um vídeo ou um curso?

O que faz de você hoje melhor do que ontem?

Aprender é talvez o maior dom que um grande vendedor precisa cultivar.



2 *o que você realizou hoje?*

Agendor

Grandes pessoas realizam coisas todos os dias. Quebram paradigmas, trazem novas vendas, conversam com pessoas novas, além de aprender novas coisas, como dizemos acima.

O aprendizado só foi efetivo se ele possibilitou a você coloca-lo em prática.

Caso contrário, não aprendemos nada.



3 *quem conheceu você hoje?*

Agendor

Vendedores dependem de pessoas para fazer as coisas.

Sendo assim, por uma lógica irracional, quanto mais pessoas ficarem sabendo de você e do que você faz, mais *prospects* em potencial você terá.

Vendedor que se preza, sabe a importância de ir em lugares certos e conhecer pessoas estratégicas que certamente podem ajudar no alcance das metas estabelecidas.



4 *quem indicou o seu trabalho hoje?*

Agendor

Uma das melhores maneiras de identificar quando seus clientes estão satisfeitos e as pessoas estão gostando daquilo que você faz é quando elas indicam seu trabalho para seus parceiros de negócios e clientes.

Obviamente, não é todo dia que surgirão indicações. Mas, quando elas surgem, precisamos entender o que elas representam e nos dedicar da maneira com que elas merecem.

5

como as pessoas enxergam a sua empresa em relação à concorrência?



Agendor

Muitos vendedores acreditam que ser um especialista no que vendem significa conhecer muito bem o seu produto/serviço. E isso basta.

Mas, essa está longe de ser a realidade. Para ser um grande vendedor é preciso ser um grande especialista no mercado.

Você precisa saber suas vantagens e desvantagens perante a concorrência.



6 *quais suas deficiências como vendedor?*

Agendor

Ninguém é perfeito. Por mais que você acredite estar perto de ser um vendedor perfeito, isso é uma grande mentira.

Mesmo que você seja o melhor vendedor da sua empresa, isso não quer dizer que não tem nada que precise ser melhorado.

Tenha plena consciência de suas falhas, de seus defeitos e de suas incapacidades.



7 *quais suas qualidades como vendedor?*

Agendor

Essa pergunta parece fácil de responder. O problema não é saber quais são as nossas qualidades, mas sim, o que fazemos com elas.

Se você não aumentar diariamente a sua lista de qualidades, diminuindo suas deficiências, está muito longe de se tornar um grande vendedor.



8 *você já fez diferença na vida das pessoas hoje?*

Agendor

Se você não melhorar cada dia um pouco, não vai se tornar um profissional brilhante.

Da mesma maneira, se você não vender todo dia um pouco, não vai ser um excelente vendedor, nem bater as suas metas.

Assim, se você não fizer diferença na vida das pessoas, todos os dias, estará longe de ser um profissional de negócios de sucesso, estará longe de realizar seus planos e metas.



O que fazer agora?

Agora que você sabe quais os indicadores irão medir a sua performance, a pergunta que fica é: o que você vai fazer com eles?

Como eles vão guiar a sua conduta de hoje em diante? Como eles vão influenciar a sua carreira em vendas?

Seja um profissional de alta performance, utilizando essas perguntas para se destacar como um profissional de sucesso.

Agendor

Gostou da apresentação?

Compartilhe e espalhe a ideia!

+ conteúdo em:

agendor.com.br/blog