
Agendor
www.agendor.com.br
9 dicas para ser um expert em vendas difíceis

Agendor

Você tem os componentes necessários para ser um expert em vendas difíceis, ou só tira pedidos fáceis?


S OV 12

Agendor

A tarefa de se tornar um vendedor excepcional precisa ser colocada em prática durante toda a vida.

Não nos tornamos vendedores excepcionais sem nenhum treinamento, sem superarmos nenhum desafio, e sem muitos NÃOs nos currículos.


O NÃO é o seu
menor problema

Agendor

O NÃO faz parte do processo de vendas. Algumas pessoas, por mais que queiram comprar o que vendemos, não podem pagar o nosso preço. Outras, não têm o mínimo interesse no que fazemos.

E essas são apenas algumas das razões porque perdemos vendas, clientes e, muitas vezes, negócios importantes.



Os principais desafios dos vendedores na carreira de vendas



1 Falta de capacitação



2 Falta de conhecimento do que vende



3

Falta de conhecimento dos potenciais clientes


4
Falta de conhecimento
dos problemas dos clientes



5

Não sabem relacionar o produto que vendem com os problemas do cliente



6

Falta de conhecimento sobre o processo decisório do cliente



7 Falta de processo comercial



8 Excesso de confiança



9 Pensar apenas no comissionamento



10 Querer vender a qualquer custo



11 Achar que já sabe tudo sobre vendas



12 Não estar preparado para as objeções



13 Achar que a venda está garantida



14 Falta de incentivo por parte das empresas


A melhor característica de um bom vendedor é a rotina

Agendor

Se existe alguma diferença entre os vendedores que conseguem realizar vendas extraordinárias e todo o resto é a capacidade de aprender com sua rotina.

No final do dia, o vendedor mede seu resultado através do que aprendeu com as dificuldades de entrar em um novo cliente, e marcar uma reunião, por exemplo.



Como se tornar expert em vendas difíceis



1 Comunicar-se bem

É justamente o fato de saberem se expressar, que os vendedores conseguem superar obstáculos.

Ao saber ouvir, o vendedor aprende a interpretar os sinais dos clientes, entender quais são as verdadeiras objeções e principalmente, saber o potencial para se transformar em cliente.



2 Confie em sua capacidade

Agendor

Se você não confiar que está pronto para superar os desafios de vendas, nunca conseguirá vencer sequer uma objeção de clientes.

Você precisa estar confiante em sua capacidade de vender, de aprender diariamente e contornar os obstáculos um-a-um.



3 Não seja insistente

Esse é um grande mérito do vendedor: não insistir em uma negociação que não vai acontecer.

Bons vendedores sabem a hora de parar de tentar vender para não serem inconvenientes. Por isso, trabalhe junto ao cliente mas saiba de reconhecer que o cliente não tem interesse no que você faz.



4 Gostar de se relacionar com pessoas

Agendor

Vendedores experts em vendas difíceis precisam entender de pessoas e principalmente, gostarem de se relacionar com as pessoas.

É justamente a paixão por ajudar as pessoas a superarem seus desafios que vai fazer com que o vendedor esteja focado nas necessidades dos clientes.



5 Ser apaixonado por conhecimento

Um vendedor expert precisa ser apaixonado por qualquer tipo de conhecimento: seja um livro, um conselho de um amigo vendedor, ou de uma pessoa mais velha.

Um vendedor expert em vendas difíceis aprende com pessoas, com sua rotina (como já dissemos) e, principalmente, com seus erros



6 Assuma as responsabilidades

Não tenha medo de assumir os riscos e responsabilidades para ajudar os clientes a comprarem de você. Sem isso, você pode até conseguir vender alguma coisa, mas nunca será um expert em vendas difíceis.

Assuma a responsabilidade pelo sucesso do cliente e milite na causa de ajudar seus clientes a comprarem de você.



7 Crie conexão com seu cliente

Agendor

Faça das necessidades de seu cliente sua maior prioridade e honre a confiança que as pessoas depositarem em você.

Sem essa conexão com as pessoas durante o processo de vendas, os clientes estarão agindo por conta própria por todo o processo de vendas e você, infelizmente, não terá muita influência sobre eles.



8

Descubra o que os clientes realmente querem

Agendor

Muitas vezes os clientes não querem apenas o que eles dizem. Muitas vezes, as pessoas nutrem uma expectativa maior sobre seu produto e empresa.

É preciso descobrir os gatilhos emocionais dos clientes e suprir essas expectativas no momento do fechamento.



9 Seja um expert em seu mercado

Agendor

As pessoas querem fazer negócios com outras pessoas que conheçam profundamente não apenas o que fazem, mas o mercado entorno do que fazem.

E, justamente por isso, os melhores vendedores não são apenas bons vendedores, mas sim grandes especialistas no mercado.



Um expert em vendas difíceis nunca está pronto

Ao contrário do que muitos pensam, um vendedor expert em vendas difíceis nunca estará pronto.

Sendo assim, é preciso vencer os desafios de ser um expert no seu mercado diariamente, entender as necessidades dos clientes, comunicar-se bem, saber ouvir e descobrir o que os clientes realmente querem de você.

Agendor

Gostou da apresentação?

Compartilhe e espalhe a ideia!

+ conteúdo em:

agendor.com.br/blog