

Tudo

em revista

70

Especial Turismo
Tudo para uma
viagem inesquecível
e o mundo à bordo
de um veleiro

**Carro
Compartilhado**
Uma ideia
sustentável!

**Entrevista
exclusiva
com Rogério
Franco, o novo
prefeito de
Cotia.**



**Fábio
Porchat**

e as linguagens do humor

Saiba tudo o que acontece na região e no mundo.

As 10 competências dos vendedores de suce\$\$\$o

por Patrícia Atui



Segundo pesquisas realizadas pelo National Sales Executive Association:

Vendedores e contatos realizados com seus clientes em potencial:

- 48% nunca fazem acompanhamento
- 25% fazem apenas 2 contatos
- 12% fazem somente 3 contatos
- 10% fazem mais que 3 contatos

Vendas e contatos realizados pelos vendedores com os seus clientes em potencial:

- 2% das vendas ocorrem no 1º contato
- 3% das vendas são feitas no 2º contato
- 5% das vendas acontecem no 3º contato
- 10% das vendas ocorrem no 4º contato
- 80% das vendas são feitas entre o 5º e o 20º contato

A partir desta pesquisa, fica evidente para mim que a primeira característica para um vendedor ter sucesso é a:

1. Persistência – a arte de fazer repetidamente uma ação até que ela traga o resultado esperado. É acreditar que o sucesso é fruto da insistência e da disciplina diária de buscar incessantemente o seu objetivo;

2. Ter um plano com micro e macro metas, em que uma vez definido o objetivo global em volume de vendas ou faturamento, desenhamos as atividades de forma mensurável, como por exemplo, # de contatos realizados, # de visitas realizadas, # propostas emitidas e # de acompanhamentos pós propostas emitidas;

3. Empatia entender o cliente e suas necessidades, fazer mais perguntas ao invés de dar respostas, preocupar-se genuinamente em ajudar a pessoa que está com interesse em seu produto ou serviço e não somente em realizar uma venda;

4. Acreditar no produto ou serviço e na empresa. Só vendemos aquilo que compramos e desta forma criamos uma identidade;

5. Técnicas de Vendas é vender com base em uma metodologia que já foi testada e experimentada com sucesso. Para aplicá-la é preciso buscar um treinamento com empresas e especialistas na área e personalizar o método aprendido no seu negócio. Investir em um treinamento sem fazer o dever de casa, certamente será um investimento sem retorno;

6. Atitude Positiva é o elemento chave para prosperar em vendas. Pessoas compram de pessoas que transmitem uma mensagem positiva, são confiáveis e levam aos seus interlocutores uma energia intensa e a sensação de conforto e segurança no momento da venda;

7. Estabelecer relações duradouras - conectar-se com o cliente mesmo quando não há o interesse em fazer uma nova venda é uma forma de dizer que você se preocupa com ele;

8. Ser Profissional - é ser pontual, cumprir com as promessas, ter uma excelente aparência pessoal, estar sempre preparado para fazer uma abordagem com um cliente em potencial e atendê-lo com consistência, inclusive no pós venda;

9. Lidar com as Objeções - é a maior prova do vendedor. A maioria dos vendedores dizem que ouvem as mesmas objeções e também não se preparam para lidar com elas. Para contorná-las é preciso definir as respostas antes mesmo que elas surjam;

10. Ter Paixão sobre o que faz. Realizamos com prazer e afincado aquilo que somos apaixonados em fazer e o verdadeiro segredo do sucesso é fazer bem o que se gosta de fazer.

Patrícia Atui - Business Coach da ActionCOACH
patriciaatui@actioncoach.com - Tel.: 11 2129-7109/ 11 99948-3108

80% das vendas são feitas entre o 5º e o 20º contato

colégio anglo qualidade
Leonardo da Vinci



19/nov

Vivência Escolar
Ensino Fundamental 1

Prova Bolsa Mérito
Ensino Médio e Fundamental 2

estudenoanglo.com.br



ALPHAVILLE

Al. Amazonas, 868
2858-3450

BUTANTÃ

Av. Francisco Morato, 5000
2148-9350

GRANJA VIANA

Av. São Camilo, 2.500
2823-6300

OSASCO

R. Euclides da Cunha, 377
3133-5400

VILA SÃO FRANCISCO

R. Benedito Soares Fernandes, 420
3689-5470