

Paulo Araújo

Fechamento em *Vendas*





DICAS PARA FECHAMENTO DE VENDAS

Neste e-book preparei algumas dicas “*matadoras*” para ajudar você a fechar mais vendas.

Vamos a elas..

1. Técnica do Por Quê, Como e O Quê.

Normalmente o profissional de vendas diz “**O quê**” seu produto faz e seus benefícios. Depois diz “**Como**” o produto pode ajudar ou ser aplicado e só no fim se lembra, isso quando lembra, de perguntar “**Por Quê**” o cliente deseja ou necessita.





DICAS PARA FECHAMENTO DE VENDAS

O desafio é você inverter as perguntas e seguir este roteiro...

1. **POR QUÊ** o cliente deseja ou necessita?
2. **COMO** eu resolvo o problema do cliente?
3. **O QUÊ** ele ganha com isso?





DICAS PARA FECHAMENTO DE VENDAS

Veja as vantagens e mudança de paradigma:

1. O “**POR QUÊ**” demonstra interesse genuíno em ajudar.
2. O “**COMO**” significa que eu reconheço seu problema.
3. O “**O QUÊ**” é a hora que você demonstra que seu foco é na satisfação do cliente, nas vantagens e benefícios de comprar de **VOCÊ!**

ISSO É...

Foco no cliente.

Isso é uma **VENDA INSPIRADORA.**





DICAS PARA FECHAMENTO DE VENDAS

Quando o profissional de vendas demonstra interesse genuíno em ajudar ele conquista a **CONFIANÇA** do cliente e a venda se torna algo agradável e inspirador.

EXPERIMENTE E VEJA OS RESULTADOS!





OS PRINCIPAIS SINAIS DE COMPRA

A máxima “o corpo fala” é verdadeira e ajuda em muito quem tenta compreender os sinais que o cliente emite na hora de fechar o pedido.

Os principais **SINAIS DE COMPRA** são:

- O cliente demonstra disposição física ao ver ou testar o produto novamente, está desperto e prestando atenção em cada palavra que você diz.
- Faz perguntas e se mostra curioso. Além de preço, condições de pagamento e prazo de entrega ele quer saber mais especificações ou utilidades que o seu produto proporciona.
- Quanto mais perguntas melhor! Responda de forma positiva e entusiasta.



OS PRINCIPAIS SINAIS DE COMPRA

- Pede a opinião de outra pessoa como marido, esposa, colega, enfim. Dê atenção não só ao **DECISOR** da compra, mas também aos **INFLUENCIADORES**.
- O cliente está tranquilo e relaxado. Isso é sinal de que você superou a **barreira inicial da desconfiança e angústia do risco de comprar da empresa ou pessoa errada**. Mantenha o foco e não **ultrapasse o limite** entre o processo comercial e intimidade entre amigos que ainda não existe.





OS PRINCIPAIS SINAIS DE COMPRA

- Pede para dar uma olhada na papelada ou contrato. Nesta hora comece a criar um clima para fechar o pedido. Concentre-se em pedir e fechar a venda, sem ansiedade, angústia, isso deve ser um processo natural e prazeroso.

FIQUE ATENTO AOS SINAIS DE COMPRA. SÃO ELES QUE MOSTRAM O MELHOR CAMINHO PARA FECHAR A VENDA!





E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br



CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de
Vendas



Autor dos livros

