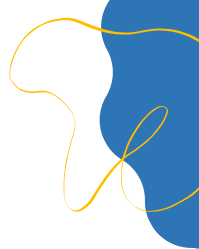


HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

A photograph showing two people's hands and arms at a desk. One person is pointing at a document, while the other is holding a pen over it. The document has some text and a small object on it. The background is a blurred office setting.

PAULO ARAÚJO



INTRODUÇÃO

Você sabia que para conquistar o sucesso em vendas é preciso colocar **11 hábitos em prática?** É isso mesmo!

Esse é o tema do e-book de hoje.

Obter o **sucesso em vendas** é o sonho de qualquer empresa que busca ter destaque no mercado, e para que isso aconteça, precisamos construir uma equipe disciplinada e que esteja alinhada com os **mesmos objetivos**.

Essa combinação envolve **habilidades pessoais**, processos de vendas, armazenamento de dados e muito mais.

Por muitas vezes estamos sujeitos a não bater a meta de vendas e isso pode ser reflexo de **vários fatores**.

Descubra como fazer com que seu time tenha mais **sucesso em vendas**.



POR QUE DEVEMOS NOS PREOCUPAR COM VENDAS?

A **preocupação com as vendas** do seu negócio deve ser constante, visto que, as vendas são a **alma da sua empresa!**

Todas as áreas devem estar unidas com um **único objetivo**: vender e atender da melhor maneira possível o cliente.

Quer saber como fazer isso?

Confira no tópico abaixo os **11 hábitos** que ajudarão você durante esse processo e lembre-se que para conquistar bons resultados, você precisa de um **processo constante**.



11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

1. Qualificação de leads

É essencial passar para o time de vendas somente os leads que tem potencial para conversão, isso refletirá em melhores resultados comerciais. Também tornará as abordagens mais assertivas e eficazes, otimizando o tempo de cada vendedor. Planejamento é o início de tudo.

Invista tempo e dinheiro para ter acesso a listas de leads que tem potencial para conversão.

Analise o que seus clientes atuais têm em comum para chegar a essa lista.





11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS


2. Conheça o seu cliente

Conhecer todos os detalhes do seu cliente é essencial para qualquer equipe, afinal, isso aumenta as **chances de sucesso** durante uma **negociação**.

Tempo é o mais caro dos recursos.

Elabore perguntas que criem uma foto bem nítida do cliente e se vale a pena ou não dar continuidade ao processo de venda.

Com essas informações você entenderá melhor as dores e necessidades que ele possui, conseqüentemente, seu poder de persuasão será muito maior e mais assertivo. Reúna todos esses dados no **software de CRM** que é capaz de organizar e automatizar todas as informações pertinentes da sua empresa e dos clientes.



A base de tudo é a **pré-qualificação** do cliente.

11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

3. O foco é o atendimento

Seu foco deve estar no **atendimento** e não só na **venda**.

Abordar o cliente com o intuito de forçar a venda, **não é uma boa prática**.

Mostre que você está disposto a **ajudar a resolver um problema**.

O vendedor deve estar comprometido com o cliente e com a organização. É essencial que ele esteja de corpo e alma e que respeite o **processo de compra** de cada indivíduo.

Prezar por esse relacionamento faz toda a diferença na hora de **fechar a negociação**.





11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

5. Pratique a escuta ativa

A **escuta ativa** é uma das **técnicas mais importantes** em vendas.

Seja curioso e pergunte de **maneira construtiva**, para que você entenda as dores que ele possui e descubra como explorar as **melhores oportunidades**.


Mantenha os olhos e ouvidos abertos para todas as informações que foram coletadas durante os contatos realizados com o seu cliente.

Exerça também a **paciência!**

É uma ótima aliada para entender qual é o melhor momento de realizar a venda.

Prepare-se bem e espere pela hora certa.

Lembre-se que cada cliente possui um **tempo e um processo diferente** e a **paciência é uma virtude** que ajuda a **fechar uma venda**.



11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

6. Organização é essencial

A **disciplina é essencial** para aqueles vendedores que desejam conquistar o sucesso em vendas, afinal, a **organização** é crucial para lidar com todas as adversidades que podem surgir diariamente no trabalho.

Para de se perder na própria bagunça! Organize os contatos, propostas abertas, preste atenção nos prospects, clientes ativos e os inativos.

Com uma **rotina focada e organizada**, será mais fácil **administrar e-mails, visitas, ligações, entregas, relatórios** e qualquer outra função que seja desempenhada pelo **profissional em questão**.





11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

7. Seja flexível


Mantenha a **flexibilidade** para observar tudo que está funcionando e aquilo que não está, para que seja possível realizar os **ajustes necessários**.

Desse modo é possível adaptar as abordagens de acordo com a realidade de cada um, afinal, a **capacidade de adaptação** tornará mais fácil o seu crescimento e o do seu negócio.

Isso significa **aprender e acompanhar as mudanças**.

8. Ajude o cliente a tomar a melhor decisão

Dentro da negociação haverá momentos em que será necessário **ouvir cautelosamente as necessidades dos clientes** e **sanar todas as suas dúvidas**, assim, o vendedor estará no papel de líder e deverá conduzir o cliente para a **decisão final, o ato da compra**.



11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

9. Atenção aos detalhes

É essencial que você compreenda que a venda é apenas o **resultado** de um **bom atendimento**.

A **proatividade, paciência, atenção** a todos os detalhes e foco no cliente são alguns dos **pré-requisitos** que um bom vendedor precisa ter para vender muito e para conquistar o sucesso profissional.

Perceba o que importa ao cliente.

A cultura da empresa, relações de poder, os líderes formais e informais.

Os detalhes sempre fazem a diferença.



11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

10. Measure os resultados

Mensurar os resultados, via indicadores, dos dados obtidos durante determinado período é um **critério indispensável** para saber se a empresa está na **direção correta**.

Tenha definido o que deve ser **acompanhado diariamente, semanalmente e mensalmente** para **descobrir as falhas** e, desse modo, **corrigir rapidamente**.



11 HÁBITOS DE SUCESSO EM VENDAS

11. O CRM de Vendas é o seu melhor amigo

Podemos dizer que essa é a dica mais especial de hoje, o **CRM de vendas!**

Essa ferramenta deve ser a primeira coisa a ser aberta no seu dia a dia e a última a ser fechada.

É a partir dela que é possível organizar todas as **demandas e informações**, tornando sua rotina mais preparada e otimizada para conquistar bons resultados.



O QUE NÃO FAZER DURANTE ESSE PROCESSO

É comum que as **tendências** mudam com certa frequência no segmento das vendas, mas, existem alguns **hábitos** que nunca deveríamos adotar em nossas **estratégias**.

Confira quais:

1. Tentar **incessantemente ser melhor** do que os outros vendedores.
2. Achar que é possível ser mais produtivo sem **estar disposto a aprender** mais.
3. Querer entregar mais resultados sem **maior dedicação**.
4. Atingir seus objetivos sem se especializar em **novas habilidades**.
5. Achar que existe um **caminho fácil e rápido** nas vendas.



ACELERE AINDA MAIS AS OPORTUNIDADES PARA TER SUCESSO EM VENDAS

Que tal fazer uma lista com os 11 hábitos para conquistar o sucesso em vendas e colocá-la na sua cabeceira?

Brincadeiras à parte, o que quero dizer é que você deve colocar os hábitos em prática diariamente para que isso se torne **automático no futuro.**

Assista esse conteúdo em vídeo!





E AÍ?

GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

**Clientar**
CRM

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

