

ORGANIZAÇÃO

PESSOAL

QUALIDADES DE UM VENDEDOR



Paulo Araújo

INTRODUÇÃO

Bem no comecinho da minha carreira em vendas um querido ex-chefe me deu uma dica que me acompanha por toda minha carreira: **organização pessoal está entre as maiores qualidades de um vendedor!**

Organização pessoal é uma questão de disciplina, força de vontade e... **prazer**. Isso mesmo! **Prazer!**

É preciso gostar de **organizar**, de perceber que isso **aumenta sua produtividade** e que simplifica as coisas.

A rotina em vendas costuma ser caótica e para desenvolver essas qualidades o vendedor deve fazer uso de um **sistema de CRM**.

Vamos detalhar um pouco mais essas competências.



FOLLOW UP EM DIA

Muitas vezes perde-se clientes por falta de acompanhamento.

Inúmeras pesquisas indicam que o cliente troca de fornecedor na maioria das vezes por se sentir só e mal atendido.

Preço, normalmente, não é o principal fator de troca, mas falta de **follow up** é.

O **Clientar – software de CRM** aponta os contatos do dia e por meio de relatórios lista quais clientes estão fora do padrão definido. Assim **facilita a vida do vendedor** para não deixar de dar atenção aos clientes da sua carteira.





QUANTIDADE DE CLIENTES

Sempre que pergunto a um vendedor quantos clientes ele tem na carteira nunca ouço um número definitivo. É sempre “mais ou menos ou por volta de tantos clientes”.

O que define quantos clientes você pode ter na sua carteira é o tempo que demanda atendê-los com um **follow up constante**.

Nosso **sistema de CRM** aponta logo no tela de entrada quantos clientes estão no status **Prospect, Ativo, Inativo ou Desativado**.

Você consegue imaginar um vendedor planejar suas ações de vendas mensais de forma eficaz sem ao menos saber quantos clientes tem na carteira?

Ou ainda o tempo que se perde prospectando novos clientes, sendo que os que está na sua base sequer passaram pelo processo de levantamento das necessidades, potencial de compra e pré-qualificação?

Leia esse artigo complementar para saber mais sobre Gestão da Carteira de Clientes.

GESTÃO DE TEMPO

Sem dúvida a **principal vantagem de um software de vendas** é auxiliar a definir as atividades prioritárias e isso está, com certeza, entre as qualidades de um bom vendedor.

Defina diariamente suas **atividades prioritárias**.

Organizar as ideias e planos de vendas com dados e fatos, sem achismos ou espaço para divagação em excesso.

Inclusive, que fique claro, a própria intuição se baseia em dados e fatos que se acumulam em sua memória, além da experiência profissional antes de dar “as suas caras” na sua rotina corporativa.

O **sistema de CRM** em dia e bem alimentado dará uma exata noção de quantas propostas estão abertas, quais **clientes são A, B ou C** dentro de um determinado período, quais produtos podem vir a ser oferecidos para quais clientes, enfim traz uma série de informações que serão transformadas em planos de vendas.

CRM



AUTOCONFIANÇA

No futebol quando se alia técnica refinada com **confiança em alta** temos o que costumamos chamar de craque.

Em vendas não é diferente!

Conhecimento técnico do que se vende é a primeira lição de casa para qualquer vendedor, mas está longe de garantir uma carreira bem sucedida.

Experiência profissional e de vida, capacidade de aprender e de praticar e de se organizar são as premissas do sucesso. Quando me sinto uma pessoa de sucesso minha **autoconfiança** aumenta.

É um círculo virtuoso se forma baseado em **Pensamentos – Ações – Resultados.**

Surge coragem para experimentar novidades, propor ideias, ousar para fazer diferente sem a preocupação paralisante do que os outros pensam.



Organização pessoal é uma das qualidades de um vendedor que não pode faltar entre suas competências pessoais.

Muitas vezes a pessoa não tem paciência, ou disposição para manter, por exemplo, seu **sistema de CRM atualizado** ou para aprender a extrair informações dessa ferramenta.

Pratica o autoengano e a velha conversinha de que não tem tempo para isso, que o processo é muito burocrático e que sempre vendeu bem assim do jeito que é. Ledo engano de quem já se acostumou com a mediocridade.



DICA DE LIVRO

Vida organizada: Como definir prioridades e transformar seus sonhos em objetivos

Em seu primeiro livro, Thais Godinho mostra ao leitor as melhores maneiras de organizar a rotina e a vida. Embora a palavra “organização” pareça estar ligada a uma realidade utópica, com as instruções da autora, viver em paz com as coisas no lugar ficará surpreendentemente fácil. O livro aborda a organização da casa, do trabalho e de todos os itens fundamentais para deixar o dia a dia mais tranquilo e, principalmente, para que o leitor possa ter muito mais tempo para a família e o lazer.



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

