



TÉCNICAS PARA VENDER MAIS

PAULO ARAÚJO



O QUE SÃO TÉCNICAS DE VENDAS

Para vender muito e ter **sucesso em vendas**, é necessário conhecer as **técnicas para vender mais** e aprender a usá-las.

Antes de qualquer coisa, vamos entender melhor o que são as técnicas de vendas!

Técnicas de vendas são métodos aplicados de forma consciente durante as etapas da negociação para aumentar sua taxa de conversão.

É importante lembrar que elas devem se adequar ao cliente, ao vendedor, ao produto e à situação na qual a venda está ocorrendo.





O QUE SÃO TÉCNICAS DE VENDAS

Nem sempre é fácil definir a **técnica de venda** que será utilizada. Por isso, é necessário que o vendedor conheça mais de uma e saiba aplicá-las.

Um **vendedor mais experiente** já usou **diferentes técnicas** ao longo de sua carreira e sabe o momento adequado para usar determinada técnica. Mas se você está começando e precisa de ajuda, continue por aqui para conferir as **melhores técnicas** para vender mais!





POR QUE DEVEMOS APLICAR TÉCNICAS PARA VENDER MAIS?

As **técnicas** são importantes na hora de fechar negócio. Elas são responsáveis por aumentar as chances de sucesso **em vendas**. Graças a elas, os vendedores têm uma forcinha para garantir que tudo saia bem.

Antes de iniciar o contato com o possível cliente, é importante lembrar de algumas técnicas para vender mais. Dessa forma, você estará preparado para lidar com a situação, caso não saia como o planejado.

O bom de conhecer as técnicas é que você consegue encontrar a **melhor maneira** de lidar com o cliente.





21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

Entendendo melhor o que são as **técnicas de vendas** e como elas funcionam, vamos analisar as **21 técnicas para vender** mais que listamos nesse e-book para te ajudar.

1. Criatividade

Seja criativo, fuja do óbvio, do comum. Quando você propõe um produto ou serviço diferente do habitual, chama a atenção e gera destaque entre a concorrência.

A **criatividade** não é uma técnica propriamente dita, mas existem técnicas para aumentar e potencializar a sua.

2. Conheça o mercado e a concorrência

Esteja atento para o que acontece também ao seu redor. Conhecer o mercado no qual atua e a concorrência ajuda a se preparar adequadamente para melhor atender seu público e garantir mais vendas.



21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

3. Seja objetivo e tenha foco

Nada de ficar enrolando cliente. Seja curto e direto, assim você prende a atenção do cliente com mais facilidade. Tenha foco e gerencie bem o seu tempo!

4. Atendimento personalizado

Ofereça um atendimento personalizado e mais humano. Além disso, é importante que sua empresa tenha mais de um canal para o atendimento, como chat online ou telefone. Agilidade é primordial!

5. Automatize os processos de vendas

Uma das mais recorrentes técnicas para vender mais é automatizar processos de vendas. Você consegue economizar tempo e evitar possíveis erros humanos. Veja o que pode ser automatizado e dê esse passo na sua empresa.



21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

6. Encurte o ciclo de vendas

Quando o ciclo de vendas é curto, tem-se uma maior quantidade de vendas num pequeno intervalo de tempo. Levante os processos e a jornada de compra do seu cliente.

7. Conheça o seu produto

Ninguém quer ser pego de surpresa se o cliente apresentar dúvidas, não é mesmo? Esteja preparado para responder qualquer questão sobre o seu produto. Isso também demonstra confiança. Mostre as vantagens e benefícios.

8. Segmentação de clientes

Segmentar os clientes com maior potencial de venda também vale como técnicas para vender mais. Economize tempo “excluindo” os clientes que não se encaixam no perfil buscado pela empresa é de grande ajuda na hora de vender.



21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

9. Invista numa boa campanha de marketing

Uma campanha de marketing eficaz atrai clientes interessados no seu produto ou serviço, por isso, é necessário que haja uma divulgação adequada.

10. Prazos e Formas de pagamento

Ofereça a seus clientes diversas opções de forma e prazo de pagamento para que ele possa adquirir o produto pagando da forma que mais lhe for confortável.

11. Canais de vendas

Algumas técnicas para vender mais estão relacionadas, também, ao canal de vendas de cada empresa. Se você está acostumado a utilizar apenas um site ou uma plataforma para oferecer seus produtos e serviços, experimente acrescentar outros canais de vendas. Uma pessoa pode preferir comprar por telefone ao invés de comprar pela internet, por exemplo.



21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

12. Seja confiante

Um jeito de passar confiança ao divulgar sua empresa é mostrar feedbacks e avaliações de clientes que já consumiram seus produtos. Dessa forma, o lead sente mais segurança em consumir, visto que outras pessoas aprovam e recomendam.

13. Qualifique seu time de vendas

Se a equipe de vendas não for treinada adequadamente, de nada adiante utilizar as técnicas para vender mais. É preciso saber aplicá-las e ter um ótimo conhecimento do assunto para que as vendas aconteçam.

14. Preveja objeções

Você deve estar preparado para ouvir os motivos do cliente para não comprar. Saiba rebater. Tenha argumentos que o convençam do contrário, mas sem exageros para não ser chato e insistente. As objeções se repetem.





21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

15. Mostre urgência

Promoções e estoque chamam a atenção. Se você falar que são os últimos itens, por exemplo, a pessoa sentirá urgência em comprar. Promoções rápidas e curtas do tipo, “comprando 3 itens ou mais nas próximas horas, você ganha X% de desconto”, também atraem e podem resultar em boas vendas.

16. Redes sociais

Saiba quais são as redes sociais mais utilizadas no Brasil e use-as a seu favor. É um ótimo jeito de divulgar sua empresa, compartilhar feedbacks e experiências de clientes ou até mesmo, de aproximar-se do seu público.

17. Programa de fidelidade

Ter um programa de fidelidade exclusivo é uma das ótimas técnicas para vender mais. O cliente fica mais motivado a comprar mais vezes para ter a sua recompensa.





21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

18. Busque clientes antigos que pararam de consumir.

Às vezes, algum cliente pode ter parado de comprar há algum tempo. É hora de contatá-lo, visto que ele é um forte lead que só precisa de um incentivo.

19. Pós-vendas

Certifique-se de ter uma equipe responsável pelo pós-venda. O bom atendimento não deve se encerrar quando a venda for feita. Quando o cliente percebe que a empresa se preocupou em chamá-lo, por exemplo, para pedir sua opinião ou para saber se os itens comprados estão suprindo suas necessidades, ele volta e escolhe a sua empresa novamente.

20. Não tenha medo de testar

Nem sempre é na primeira que vamos acertar. Teste diversas técnicas para vender mais até encontrar a mais adequada. E lembre-se de que é possível usá-las em conjunto.



21 TÉCNICAS OU DICAS PARA VENDER MAIS

21. Software CRM

O software de CRM ajuda a identificar os gostos e necessidades dos clientes, podendo facilitar na hora de escolher as melhores e mais adequadas técnicas para vender mais. Além de economizar tempo descartando clientes que não têm as necessidades que seu produto supre. A ferramenta é ótima para auxiliar nesse momento.

Organização em vendas não é uma escolha!



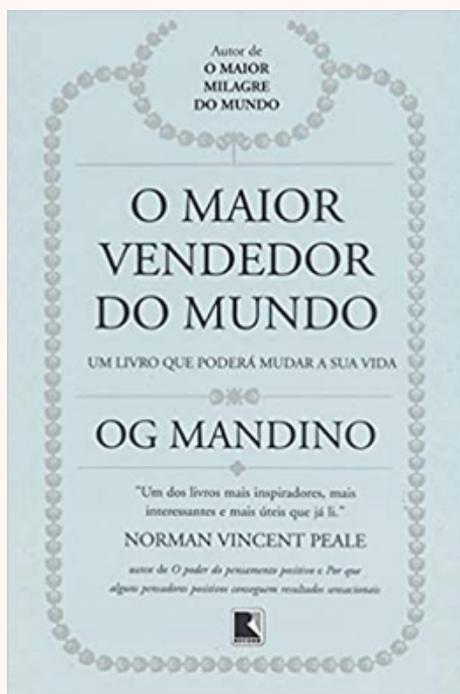
DICA DE LEITURA!



O maior vendedor do mundo - Og Mandino

Reflexivo e singular, Og Mandino ensina, através da história de um antigo comerciante e seus conselhos para seu aprendiz.

O maior vendedor do mundo traz sábios ensinamentos para alcançar o sucesso e é best-seller mundial, com mais de 1 milhão de exemplares vendidos no Brasil.



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

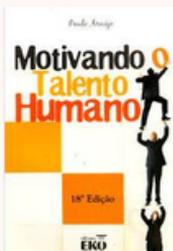
CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros



pauloaraujo.com.br