



Técnicas de
NEGOCIAÇÃO
EM VENDAS

Paulo Araújo

INTRODUÇÃO

Você sabe que conhecimento em **técnicas de negociação** em vendas é sempre muito útil para **vendedores e empreendedores**.

Essas técnicas são válidas para todos os profissionais, afinal, negociar não é apenas o ato de assinar um contrato qualquer.

As **técnicas de negociação** são úteis para todos os profissionais que lidam com clientes e fornecedores de uma empresa, pois, todos estão ligados a um **único objetivo: fechar o negócio**.



O QUE SÃO TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS?

As **técnicas de negociação em vendas** são uma série de comportamentos, recursos e métodos utilizados com o **objetivo** de **alcançar uma taxa de conversão maior**.

A **técnica** é a **maneira** de como algo é realizado, ou seja, um conjunto de métodos que serão utilizados para alcançar um **objetivo final**, que nesse caso é a **conclusão de uma venda**.

Já a **negociação** está relacionada, pois também se trata de um processo que visa resultados. Porém, ela existe para resolver um conflito e tentar obter as melhores condições possíveis.

Nossa **dica de ouro** é que ao invés de conduzir conversas improvisadas o profissional precisa **estudar os comportamentos humanos** para conquistar maior poder argumentativo e de persuasão.

QUAL A IMPORTÂNCIA E PARA O QUE ELAS SERVEM?

Uma **negociação** pode ter diversos finais possíveis, e as técnicas são utilizadas para que você fique satisfeito com o **resultado final** com maior frequência.

Mas vale considerar que a **decisão final** deve agradar ambas as partes, para que seja justo e agradável a todas as partes envolvidas, não é mesmo?

A importância das **técnicas de negociação** nada mais é do que ajudar o profissional a dar **ênfase** em determinados aspectos, com maior facilidade, porém **sem omitir informações** relevantes para o cliente.

Não existe fórmula mágica para adquirir essas habilidades, mas existem **dicas** que podem ajudar nesse processo e torná-lo mais fácil.

Confira os próximos tópicos e descubra.

TIPOS DE ABORDAGENS

Alguns profissionais separam a negociação com **duas possíveis abordagens**. Veja abaixo quais são elas:

1. Distributiva: É aquela que se desenvolve em torno de um **problema central**, e ambas as partes tentam tirar vantagem, a partir de uma postura competitiva. Ou seja, aqui o objetivo é ganhar o melhor benefício.

2. Integrativa: Nesse formato, **todos trabalham em conjunto** para conquistarem um resultado justo e satisfatório para todas as partes envolvidas na negociação. Geralmente é nesse momento que podemos utilizar as técnicas que serão aprendidas no próximo tópico.



8 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS QUE NÃO PODEM FALTAR EM SEU REPERTÓRIO

As **técnicas de negociação** são utilizadas em diversos setores de uma empresa, afinal, não negociamos apenas produtos, não é? Podemos negociar prazos de entrega, detalhes técnicos de Jobs a serem feitos, férias, remunerações e muito mais.

O **mundo das negociações** pode ser bastante complexo e isso reforça ainda mais a importância de ter **conhecimento sobre essas técnicas** que colaboram com o cenário.

Confira as **8 técnicas de negociação em vendas** que não podem faltar em seu repertório.



8 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS QUE NÃO PODEM FALTAR EM SEU REPERTÓRIO

1. Conhecimento em técnicas de negociação nunca é demais!

Quanto mais informações e detalhes você tiver a respeito do produto, mais vantagem você terá durante a negociação. A ideia é colocá-lo como uma referência e se mostrar como autoridade no assunto.

Desse modo, você ganhará o respeito do cliente, além de valorizar os aspectos positivos do que está sendo oferecido.



8 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS QUE NÃO PODEM FALTAR EM SEU REPERTÓRIO

2. Estabeleça os limites dessa relação

Antes de começar o processo de negociação, estabeleça quais são os limites que podem ser atingidos no decorrer da conversa. Qual será o mínimo e o máximo que se pode aceitar para concluir o negócio.

Já deixe pré-definido também quais serão os bônus que poderão ser oferecidos para o cliente como brindes, descontos e outros.

Isso passa para o cliente um sentimento de que ele é especial e que está ganhando mais benefícios com a nova aquisição.



8 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS QUE NÃO PODEM FALTAR EM SEU REPERTÓRIO

3. Conheça o cliente

Para oferecer um atendimento personalizado e ter maiores chances de satisfação, tenha o máximo de informações possíveis e conheça bem o seu cliente. A dica é criar um roteiro para conduzir a conversa da melhor maneira e direcioná-la para o lado mais propício ao seu perfil.

4. Antecipe-se com as objeções

Na hora de desenvolver o seu roteiro, tente se antecipar para as possíveis objeções do interlocutor. Assim, você estará preparado com os melhores argumentos para contorná-las da melhor maneira.

Dê bons – e suficientes – motivos para que o cliente se convença que você é a melhor opção de compra.

As principais objeções geralmente são em relação ao preço, concorrência, prazo de entrega e forma de pagamento.

8 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS QUE NÃO PODEM FALTAR EM SEU REPERTÓRIO

5. Pratique a escuta ativa nas técnicas de negociação em vendas

A melhor maneira de entender a dor do seu cliente é deixá-lo falar e entender os pontos que ele tem a dizer.

Portanto, pratique a escuta ativa para conquistar a atenção e o respeito do cliente, isso será um ponto crucial na hora de concretizar a venda.

6. Compartilhe informações

Ao compartilhar informações com o seu cliente, você mostra abertura e proporciona confiança a ele, além de mostrar que você está oferecendo algo verdadeiro e que não quer enganá-lo.

Cuidado em não compartilhar informações confidenciais que podem comprometer a negociação ou ser utilizada contra você no futuro.

8 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS QUE NÃO PODEM FALTAR EM SEU REPERTÓRIO

7. Explore os gatilhos mentais

Gatilhos mentais são frases ou palavras que provocam uma reação automática por parte do interlocutor e estimulam a compra.

Existem vários tipos de gatilhos, mas os mais conhecidos são: afinidade, autoridade, coerência, compromisso, prova social, escassez e reciprocidade.

8. Revise todos os pontos

É essencial revisar todos os pontos que foram discutidos ao longo da negociação e deixar tudo claro para o consumidor do que foi acordado.

Desse modo, você evita futuras dores de cabeça e tira todas as dúvidas do cliente.

Não se esqueça de facilitar o processo para diminuir a burocracia com o fechamento da compra.

O cliente gosta de facilidade!

O QUE NÃO FAZER DURANTE UMA NEGOCIAÇÃO

Existem algumas **boas práticas** do que **não realizar durante uma negociação** e é super válido tê-las na ponta da língua. Confira:

- Não encobrir as falhas do produtos
- Desqualificar as decisões anteriores do consumidor
- Não ofereça logo de cara grandes descontos e condições
- Não despeje informações irrelevantes ou difíceis de entender.

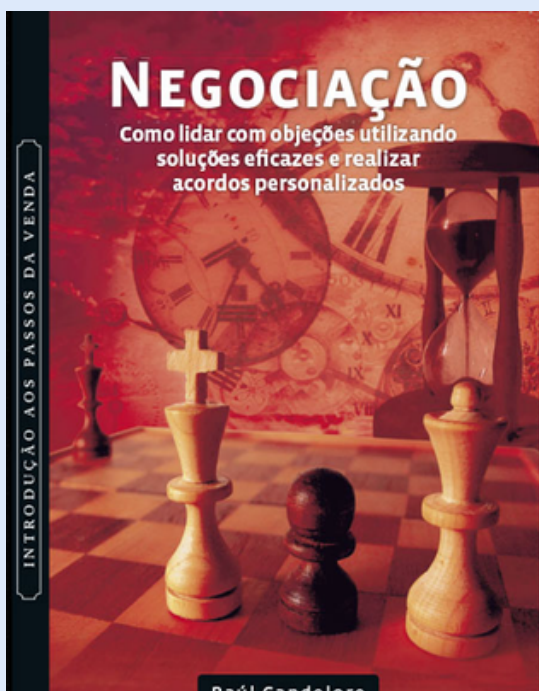


DICA DE LEITURA!



Negociação - Como lidar com objeções utilizando soluções eficazes e realizar acordos personalizados

Um dos maiores especialistas em vendas do Brasil nos dá dicas preciosas de como negociar bem e melhorar os seus resultados.



**ASSISTA ESSE CONTEÚDO
EM VÍDEO!**



**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

