

PAULO ARAÚJO

ENTENDA O QUE FAZ UM CONSULTOR DE VENDAS



INTRODUÇÃO

Toda empresa busca por novas soluções e alternativas que possam melhorar o desempenho da equipe de vendas.

Nessas horas vale a pena contratar um consultor de vendas.


Esse profissional, normalmente, tem vários clientes em sua consultoria e uma ampla experiência de mercado em diversos segmentos.

Após o diagnóstico inicial define um plano de ação junto aos gestores e participa do treinamento e processos de reciclagem dos gestores e vendedores.

Mas você realmente sabe o que uma consultoria em vendas significa e o que ela trará de benefícios para sua empresa?

Vamos lá...





AFINAL, O QUE É UM CONSULTOR DE VENDAS?

Imagino que o objetivo do seu negócio seja obter lucros com a venda dos seus produtos ou serviços, não é mesmo?

Os **consultores de vendas** são profissionais externos e que não tem vínculo empregatício com a sua empresa.

Normalmente, são contratados para ajudar a reestruturar a área comercial ou para contribuir em projeto específicos, como por exemplo criar um novo método de prospecção ou ajudar no lançamento de um novo produto.

A ideia é ajudar a maximizar as vendas, compreendendo os melhores (e menores!) caminhos para que a sua meta seja batida. Isso mesmo! O trabalho de um consultor de vendas é trazer e extrair ideias dos colaboradores da empresa da maneira mais eficaz e assim juntos encontrar novas soluções para os problemas a serem solucionados.

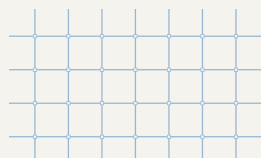
O objetivo é promover mudanças em empresa, construir e manter um relacionamento saudável e de longo prazo com a carteira de clientes.


Além disso, consultores de vendas externos sabem que não basta somente trazer a sua experiência pessoal e profissional, mas sim ouvir e prestar muita atenção no que seus clientes dizem.

Afinal, são os clientes contratantes que conhecem bem o negócio.

O consultor de vendas sempre deve considerar em suas ações a cultura da empresa, capacidade de investimento e o quanto as lideranças estão dispostas a mudar.

Sendo assim, coletam informações e fazem sugestões à empresa para que ela possa melhorar seu desempenho e explorar novas oportunidades no mercado.





COMO UM CONSULTOR DE VENDAS PODE ME AJUDAR A BATER METAS?


1. O consultor de vendas traz novas perspectivas e a compreensão do mercado e produtos

A primeira coisa que um consultor de vendas precisa fazer é obter um entendimento completo dos produtos ou serviços que a sua empresa fornece. Isso se faz por meio de um diagnóstico.

Especialistas na área de atuação eles aprofundam e trazem novos conhecimentos sobre técnicas de vendas, comportamento do cliente, tendências da área, boas práticas dos seus concorrentes ou de empresa fora do país, entre muitas outras possibilidades.

Cada consultoria tem o seu método de colher dados. Pode ser por meio de entrevistas, treinamentos e dinâmicas de grupo, visitas a clientes, entre outras maneiras.





Assim, ele consegue entender os principais pontos (fortes ou fracos) da empresa e constrói uma grande percepção e dados para validar suas sugestões de melhoria.

A compreensão das vantagens e benefícios dos produtos também ajuda os consultores de vendas a elaborar as estratégias mais eficazes de proposta de valor.

Para isso, eles precisam de aprofundar e conhecer bem os produtos oferecidos pelos concorrentes.

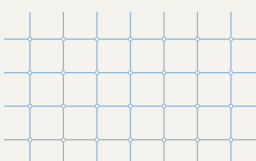

Treinar a **equipe de vendas** com técnicas atuais como técnicas de neurovendas e ajudar os vendedores a aumentar o seu poder de argumentação e fechamento de negócios.


2. Definir técnicas para encontrar novos clientes e a conversão de leads em vendas

Muitas consultorias de vendas ajudam os seus clientes a definir territórios, segmentos ou nichos de mercado específicos para aumentar o foco e ajudar a desenvolver um relacionamento diferenciado com seus clientes.

Um **consultor de vendas** geralmente ajudará a definir metas a ser alcançada, afinal, o objetivo é aumentar suas vendas! Uma boa maneira de conseguir isso é definir métodos para prospectar novos clientes e uma **gestão da carteira de clientes eficaz**.

Outra dica: converse com o seu consultor de vendas sobre a possibilidade de estruturar a equipe por processos de vendas.





Ah! Os **consultores de vendas** mais bem-sucedidos são positivos e comprometidos. Oferecem aos clientes da sua consultoria um serviço com um toque pessoal.

E, sem dúvidas, um bom consultor repassa todo seu conhecimento para a sua equipe de vendas.

3. Auxiliar no planejamento e desenvolvimento do relacionamento com clientes

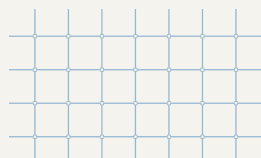
Um cliente satisfeito é um cliente que comprará novamente ou que irá recomendar sua empresa a amigos e colegas.

Os consultores de vendas ajudam na elaboração de métodos para que seus vendedores aperfeiçoe o desempenho em todas as etapas das vendas.

Isso mesmo! Pode-se pensar em criar equipes de Customer Success e seus vendedores se beneficiarão com novas vendas no futuro.

Um **bom acompanhamento** leva a novas vendas e até mesmo em sugestões para melhorias nos produtos e serviços.

Saiba mais: [Como criar uma estratégia comercial de sucesso.](#)



4. Ajudar na análise e métricas da sua equipe de marketing e vendas


Como o trabalho de um **consultor de vendas** consiste em maximizar suas oportunidades comerciais, é importante ser organizado e manter bons registros de métricas, geralmente por meio de um sistema de CRM ou ferramenta de gerenciamento de vendas.

Isso significa organização, acompanhamento dos status de vendas, atualização dos sistemas com qualquer nova informação, etc.

Com a ajuda do **consultor de vendas**, você e sua equipe entenderão como utilizar diversas técnicas para maximizar o sucesso em suas atividades diárias.

Lembre-se: um bom **consultor de vendas** sabe que boas habilidades organizacionais permitem que você entre em contato com mais clientes no dia correto, o que significa ainda mais vendas.





VOCÊ REALMENTE PRECISA DE UM CONSULTOR DE VENDAS?


Muitas vezes, acreditamos que podemos resolver alguns problemas em nossa rotina de trabalho e em nossa equipe sozinhos.

Talvez lendo um e-book como você está lendo agora ou até mesmo fazendo alguns cursos online.

Porém, como você pôde observar em nosso artigo, uma empresa de **consultoria em vendas** tem em seu quadro de pessoal consultores que carregam consigo toda a expertise e experiências necessárias para trabalhar junto à sua empresa e melhorar a sua estrutura comercial.

O trabalho de um **consultor de vendas** é ajudar seus clientes a promover mudanças efetivas de acordo com as suas necessidades.

Isso significa que ele deve ser flexível e adaptar-se ao que sua empresa procura, melhorando os pontos que têm mais dificuldade e propondo novas soluções.



Lembre-se dos principais pontos em que um **consultor de vendas** pode ajudar você e sua empresa:

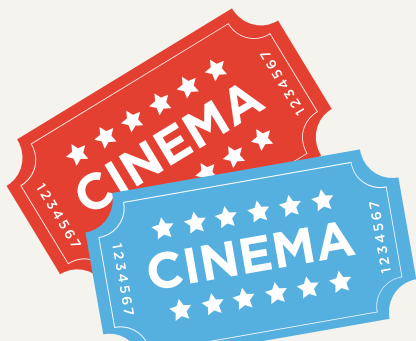
- Garantir a compreensão do mercado e seus produtos;
- Definir técnicas para encontrar novos clientes e a conversão de leads em vendas;
- Auxiliar no planejamento e desenvolvimento do relacionamento com clientes e etapas das vendas;
- Ajudar na análise e métricas da sua equipe de marketing e vendas.

Caso você esteja com dificuldades para bater as metas do seu time, um bom profissional que entenda o seu nicho de mercado pode fazer a diferença!

Pesquise por **consultorias de vendas**, ligue para clientes que ele atenderam, pergunte pelos resultados e analisar se, de fato, essa consultoria pode agregar valor ao seu negócio.



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

