

TEXTO 1:

AS DEZ COMPETÊNCIAS ESTRATÉGICAS DOS CAMPEÕES DE VENDAS

por

Professor Hamilton Bueno

Apenas 5% dos profissionais de vendas com os quais trabalhei são realmente campeões. Todos eles, sem exceção, possuem as dez competências estratégicas. O que sempre me causou curiosidade é que eles estavam sempre dispostos a lapidá-las mais e mais, compulsivamente, todos os dias. Eles não perdem uma palestra, um texto, um CD, um livro, um bom papo com alguém mais experiente.

Dos 2/3 de vendedores medianos, percebi que algumas dessas competências estavam presentes, mas sem um brilho maior.

Eles não se preparam para vender, como atletas se preparam para as olimpíadas. E, da mesma forma, não sobem ao lugar mais alto no pódio. Muitos, muitas vezes, se mostram amargurados.

A muitos deles, tive a oportunidade de perguntar e estendo a pergunta a você agora: você lapida o diamante que existe em você? Sempre? Você adota as dez competências estratégicas para o sucesso em vendas?

Essas competências, constantemente atualizadas e praticadas com fervor, se constituem em enorme diferencial rumo ao sucesso.

1. Produto do Produto:

Você acredita na sua solução, mais do que é certo que o Sol é quem aquece a Terra. Você conhece as características, a aplicabilidade, os benefícios e resultados dela.

2. Mestre em Relacionamentos:

Cada desconhecido será um amigo, quando você iniciar o processo de vendas. Sua rede de relacionamentos é seu maior patrimônio. Ajude as pessoas e elas lhe ajudarão. Sorria pra as pessoas e elas vão sorrir para você.

3. Têm clientes potenciais para ver todos os dias:

Campeão de Vendas vale-se de todas as fontes de prospecção para ter clientes potenciais para visitar sempre. Ele pede, ao menos, 4 referências a cada cliente que visita. Ele vale-se de cadastros, clubes cívicos, amigos, parentes e centros de influência.

4. Faz diagnósticos precisos:

Vendedor de sucesso é um ouvinte esmerado, concentrado. É um craque em perguntas que permitem ao cliente mergulhar na própria carência e explicitar suas dores.

5. Hábil Negociador:

O vendedor profissional cria uma atmosfera que permite concessões mútuas e faz o cliente ter a sensação de que está ganhando, de que está fazendo um excelente negócio.

6. Especialista em Fechamentos:

Todo vendedor com desempenho superior ajuda sutilmente o cliente decidir. Ele cria as condições necessárias para o cliente pedir para comprar.

7. Tem o espírito de serviço:

Todo vendedor bem-sucedido tem o espírito de servir, de ajudar, de alegrar-se com a prosperidade de seu cliente. Trata-se de um desejo genuíno, de uma atitude voluntária de ajudá-los a ser melhores também.

8. Usa regularmente as 6 palavras mágicas:

Para encantar seu cliente, gerar afetividade e um clima amistoso comece com as 6 palavras mágicas:

1. Olá (ou bom dia, boa tarde, boa noite);
2. Como vai?;
3. Com licença;
4. Desculpe;
5. Obrigado
6. Até logo.

9. Tem excelente produtividade pessoal:

Produtividade é essencial a um bom vendedor. Seu tempo é precioso. É seu maior capital. São atitudes de alto valor:

1. uma lista diária de atividades;
2. blocos de tempo para agendar entrevistas, visitar clientes, entre outros;
3. Concentração em atividades que aumentam as vendas (visitas, telefonemas, pós-venda, “advogado” do cliente, entre outros).

10. É entusiasta:

Entusiasmado é aquele que tem Deus dentro de si, segundo a origem grega da palavra. Todo vendedor tem orgulho do seu trabalho. Sem ele, a economia não roda e os negócios não andam. Ele exala sua confiança e otimismo pelo seu sorriso, pelas atitudes positivas, pela alta produtividade, pelo respeito ao cliente, pela crença em sua solução.