Gestão do Conhecimento

Gestão do Conhecimento

Não são só técnicas de vendas que o vendedor deve conhecer. Um bom

atendimento sem propriedade sobre o que se vende torna-se vazio e pouco

convincente. Do mesmo modo, ao ter pleno conhecimento do que se vende, mas não

conhecer a concorrência, arrisca-se ter uma negociação frágil. Estes são alguns dos

temas que levam à necessidade clara de todo Líder Treinador realizar a Gestão do

Conhecimento.

Gestão do Conhecimento é a capacidade do líder em ampliar o

Know how do seu time com foco nos temas que impactam direta ou

indiretamente no atingimento do sucesso em vendas.

É de responsabilidade do líder diagnosticar quais são os pontos forte em

conhecimento de cada liderado e provocar situações em que eles possam compartilhar

com os demais. Da mesma forma, cabe ao Líder Treinador entender onde cada

indivíduo pode evoluir obtendo mais informações para enriquecer sua habilidade em

fechar novas vendas.

Gestão de qual conhecimento?

É claro que cada negócio exige uma necessidade específica de conhecimento.

E você, caro Líder, deve customizar o plano para sua realidade. Para auxiliá-lo,

iniciaremos aqui alguns temas que em geral são necessários e que, posteriormente,

você pode direcionar para seu dia a dia. Vamos entender quais conhecimentos

devemos ter e por quê?

•

PRODUTO

: A cada dia a exigência dos clientes aumenta. O cliente pesquisa,

se informa e exige que os profissionais de vendas saibam solucionar suas dúvidas e

encontrar soluções para o que precisam. Portanto, é quase um clichê afirmar que o

vendedor deve dominar produtos.

Importante! Dominar é diferente de conhecer.

Dominar significa ter

conhecimento pleno, como um especialista. Conhecer é superficial.