

6. Objetivos e Metas Profissionais

Seja bem-vindo a mais uma aula de nosso curso de Técnicas de Vendas

Na aula de hoje continuaremos a citar os pontos principais da preparação de um vendedor.

Vamos falar um pouco sobre as características necessárias. Você deve ter bem em mente todas as características de um vendedor de sucesso, e não deixar escapar nada.

6.1. Características de um Vendedor de Sucesso

- São persistentes

Vender ou gerenciar seu próprio negócio requer uma grande dose de persistência. Os obstáculos aparecem frequentemente na sua frente, porém a forma como são ultrapassados determinam o nível de sucesso que alcançará.

As pessoas mais bem-sucedidas em qualquer ramo de negócios aprenderam como lidar com os obstáculos que se apresentam em seu caminho. Elas procuram por novas soluções, persistem e nunca desistem.



- Bons vendedores sabem definir objetivos

Bons vendedores sabem o que querem realizar e como planejar para alcançar seu objetivo. Eles definem os objetivos de uma forma

específica, motivadora, viável embora desafiante e com datas bem definidas.

Eles visualizam o objetivo, determinam como será alcançado e executam ações diariamente para alcançá-los.

- Bons vendedores sabem fazer as perguntas-chaves

Os melhores vendedores fazem várias perguntas aos seus clientes (atuais e futuros) para determinar sua situação atual e as necessidades de compras. Eles sabem que a melhor forma de apresentar seus produtos ou serviços é descobrir os objetivos, preocupações e hesitações dos seus clientes.

Isto permite que efetivamente discutam as características e benefícios do produto ou serviço que melhor se adaptam ao cliente.

- Bons vendedores sabem ouvir



A maior parte dos vendedores faz uma pergunta e depois eles mesmos respondem a pergunta ou continuam a falar em vez de esperar uma resposta do cliente. Os bons vendedores sabem que seus clientes informarão tudo que necessitam se tiverem a oportunidade de falar.

Sabem fazer perguntas e ouvir as respostas com bastante atenção e até tomar nota das respostas e resumi-las posteriormente. Eles sabem que o silêncio é de ouro.

- Bons vendedores são apaixonados pelos seus produtos

Eles amam sua empresa e mostram seu orgulho falando sobre seus produtos ou serviços. Quanto mais entusiasta for em relação à sua carreira, maiores serão as chances de sucesso pois quando se ama o que está se fazendo mais esforço colocamos neste trabalho.

Quando somos entusiastas sobre produtos ou serviços que vendemos, este entusiasmo brilhará em cada conversa que terá.



- Vendedores bem-sucedidos são entusiastas

Bons vendedores têm sempre uma atitude positiva e seu entusiasmo é contagiante, mesmo durante períodos difíceis. Eles raramente falam negativamente sobre sua empresa ou negócios.

Quando enfrentam situações negativas ou ruins eles focalizam em pontos positivos.

- Bons vendedores assumem a responsabilidade pelos resultados

Se não conseguem atingir as cotas eles não culpam problemas internos ou a economia ou a concorrência. Eles sabem que somente suas ações determinarão os resultados e sabem fazer o que é necessário.

- Bons vendedores trabalham muito

A maior parte das pessoas quer alcançar o sucesso porém não estão preparados para trabalhar muito para conseguir alcançar seus objetivos.

Os grandes vendedores procuram negócios e não esperam que os negócios venham até eles. Normalmente iniciam a trabalhar bem mais cedo que seus colegas; telefonam mais; contatam mais clientes em potencial; conversam mais com pessoas e fazem mais apresentações de vendas do que seus colegas.



- Bons vendedores sempre estão em contato com seus clientes

Eles sabem que o contato constante ajuda a manter os clientes. Assim, usam vários artifícios para sempre estar em contato com os clientes. Envia mensagens de agradecimentos, de aniversário etc. Telefonam e programam cafés da manhã, almoços etc.

Enviam artigos importantes para seus clientes e, também, boletins informativos (newsletters). Estão sempre procurando novas formas de manter seu nome e o da sua empresa na mente de seus clientes.

- Bons vendedores sabem demonstrar o valor dos seus produtos e serviços

O mundo de negócios hoje é muito competitivo e muitos vendedores pensam que somente o preço é o fator motivador. Bons vendedores sabem que o preço é um fator importante em toda venda entretanto é raramente o único fator na escolha de um produto ou fornecedor.

Eles sabem que um comprador bem informado baseia muito de sua decisão no valor da proposta apresentada pelo vendedor. Sabem como valorizar o seu produto para cada cliente ou comprador.

6.2. Características dos Objetivos Profissionais

Quando pensamos em metas, é preciso que se consiga fazê-lo de maneira correta. Muitas pessoas pecam na altura de definir objetivos porque simplesmente não sabem como fazê-lo.

“Eu queria ser isto” ou “eu pretendia ser aquilo” são normalmente as frases que mais ouvimos das pessoas sonhadoras, que sonham todos os dias em ser tudo, mas no final acabam por ser nada.

Passar desse pensamento vago para algo prático é fundamental. Veja alguns cuidados que deve ter:



Têm que ser mensuráveis: As suas metas necessitam de ser quantificáveis. Quanto quer ganhar, quantas páginas quer escrever ou quantos sites quer terminar. Ter números ajuda-lhe a dar uma visão clara de como você está indo e onde quer chegar

Defina um timing para os cumprir: Apesar de ter até final do ano para o fazer, com certeza alguns passos terão que ser concluídos antes para que possa avançar para o seguinte. Coloque timings bem definidos para cada etapa.

Foque-se em uma ideia de cada vez: Ter muitas ideias de negócio não é bom, é péssimo! Isto porque baralha o nosso pensamento, tirando-nos o foco. Concentre em uma de cada vez e faça as coisas passo a passo

Seja detalhado: Quanto mais detalhes der ao seu objetivo, melhor. Isso ajuda a que acreditemos mais no nosso caminho.

Escreva num papel: Não vai acontecer um milagre por escrever o seu objetivo num papel, mas efetivamente ajuda a que ele seja concluído. Passar da cabeça para o papel é o primeiro passo



Escreva no presente: O modo como escreve o seu objetivo ajuda a que acredite mais nele. Isto porque se escrever no passado, estará a dar uma mensagem duvidosa para o seu cérebro. "Eu quero" ou "Eu acredito" são inícios de frase bem mais motivadores

Torne essa meta parte do seu dia-a-dia: Quanto mais se focar no que quer, mais facilmente conseguirá chegar lá. Para isso, torne a sua meta algo da sua rotina diária, retirando tudo o que seja menos importante para alterar as suas metas deste ano, como por exemplo ver televisão ou ficar vendo aquele jogo de futebol.

Acredite que é capaz de desenvolver e superar qualquer obstáculo. Nunca irá se dar por vencido! Saiba que a luta é grande e constante, mas a vitória é certa.

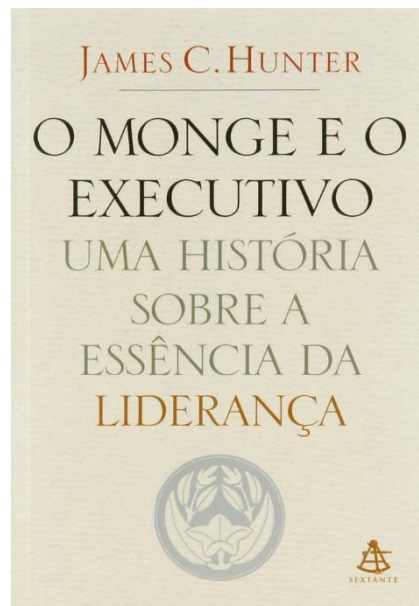
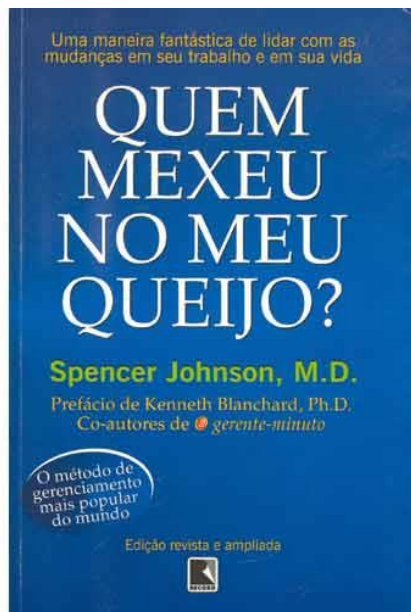
Lembre-se que não sabe tudo, portanto aperfeiçoamento, treinamento, a busca incessante pela cultura fará parte do seu dia-a-dia. Um bom profissional deve estar sempre atento a todos os acontecimentos do seu mercado e do país.

A tão falada conversa “quebra gelo” ou o início de conversa você só terá sucesso se tiver conhecimento dos fatos que andam acontecendo ou os que estão em evidência. Evite falar de assuntos polêmicos tais como, religião, futebol e política.

Todavia se conhecer de fato seu cliente! Entenda conhecer mesmo, falar sobre assuntos que ele goste mesmo que polêmicos ajuda muito. Mas atenção para usar está técnica terá que conhecer muito bem o seu cliente, e ter sabedoria para levantar o assunto e depois permanecer mais na escuta do que na fala.

Na busca pela leitura, a nossa literatura é vasta de livros que trazem o assunto vendas ou comportamento humano, alguns livros são praticamente obrigação de um vendedor ler além do enriquecimento na fala, leitura e escrita ensina técnicas de como agir com o cliente.

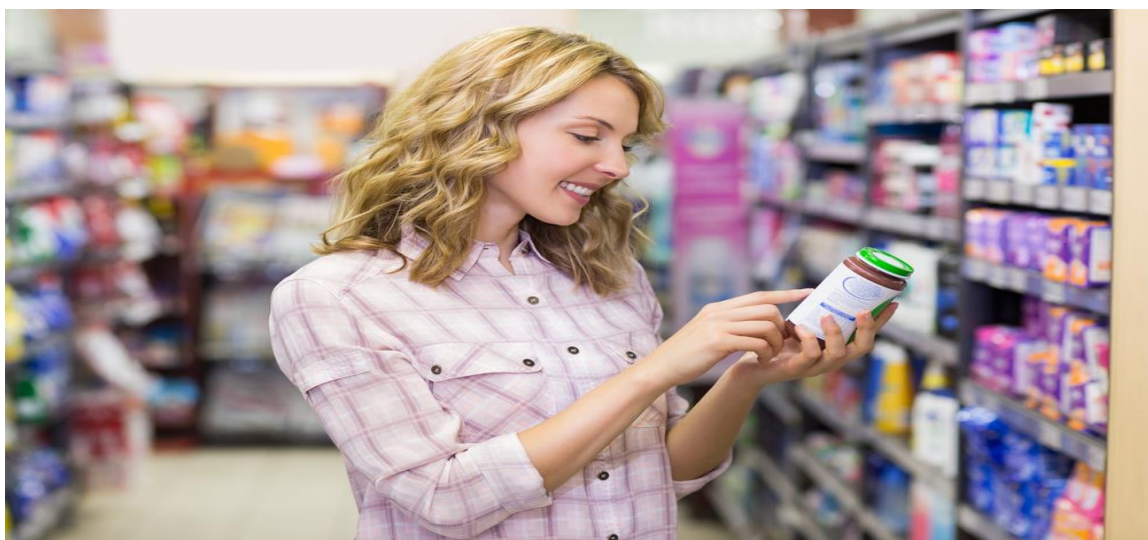
Algumas dicas de leitura: O vendedor de sonhos, a revolução dos anônimos, Quem mexeu no meu queijo, O monge e o executivo, A arte da guerra, O maior vendedor do mundo.



Alguns autores consagrados como Augusto Cury, Roberto Shinyashiki, Lair Ribeiro entre outros são de suma importância fazer parte do seu acervo de leitura. Só para recapitular a busca pela cultura fará de você um profissional diferenciado.

Um vendedor só vende aquilo que acredita ou confia. Importante saber que não precisa ser o melhor produto do mundo nem tão pouco o mais barato, precisa ser o produto certo para o seu cliente.

Não existe produto ideal, existe produto que se encaixa num determinado tipo de perfil de cliente e é este perfil que você irá buscar para o seu produto.



Se você vende sabão em pó, por exemplo, não precisa ser a marca líder de mercado, pode ser qualquer marca caberá a você buscar o seu público. E como se faz isto?

Buscando os pontos fracos de seu concorrente e fazendo isto virar pontos fortes de seu produto.

Estas diferenças podem ser no preço, distribuição, atendimento, embalagem, prazo de entrega, prazo de pagamento etc.

Entender tudo sobre o seu produto/serviço é essencial, leve este seu conhecimento para o que transcende o produto em si.

Procure saber os mínimos detalhes de tudo que envolve o seu produto, tais como, medidas, capacidade, bitolas, nome de matérias primas que compõe o produto, resistência, garantia, peso entre outros.

Na próxima aula falaremos mais sobre estas questões de planejamento e preparação para a função

Bom, com isso chegamos ao final de mais uma aula de nosso curso de Técnicas de Vendas

Agora é com você. Faça seus exercícios para afixar melhor o conteúdo visto nesta aula

Até a próxima!

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 6 de Técnicas de Vendas", e utilize ele para escrever as suas respostas, e no final, salve o arquivo em sua pasta – se precisar de alguma orientação quanto a isto, converse com seu instrutor)

- 1) Cite três características do vendedor de sucesso**
- 2) Qual a importância de ser um vendedor persistente?**
- 3) Por que é importante saber fazer as perguntas-chave?**
- 4) Por que é importante para o vendedor ser um bom ouvinte?**
- 5) Qual a importância de ser apaixonado por seus produtos?**
- 6) Por que é importante estar sempre em contato com seus clientes?**
- 7) Por que é importante focar-se em uma ideia de cada vez?**
- 8) Qual a importância de se escrever suas metas em um papel?**
- 9) Qual a importância de se escrever no presente?**
- 10) O que deve ser evitado falar com o cliente, durante a conversa "quebra-gelo"?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR