1- INTRODUÇÃO

- JUSTIFICATIVA
- OBJETIVO
- EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS

2- HABILIDADES DE UM PROFISSIONAL DE VENDAS

- COMUNICAÇÃO
- AUTOCONHECIMENTO
- ATINGIR METAS

3- FASES DO PROCESSO DE VENDAS

- LEADS (QUALIFICAÇÃO E PROSPECÇÃO)
- PATROCINADOR
- DECISOR
- PROVA DE CAPACIDADE
- NEGOCIAÇÃO E FECHAMENTO
- KICK OFF INTERNO

4- FERRAMENTAS GERENCIAIS

- ADMINISTRANDO A CARTEIRA DE VENDAS
- BPM
- CRM

miguel ursulino

Justificativa

Com o desenvolvimento da tecnologia e a aceleração do consumo nos dias atuais, a <u>qualidade no atendimento</u> é um diferencial para empresas que se destacam.

Já o preço e a marca são dois fatores flexíveis em qualquer negócio.

- PROSPECÇÃO
- ID. DAS NECESSIDADES
- APRESENTAÇÃO
- NEGOCIAÇÃO
- FECHAMENTO

FREGMAN

miguel ursulino

1. INTRODUÇÃO

- JUSTIFICATIVA
- OBJETIVO
- EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS

Justificativa

As empresas de um modo geral, investem em tecnologia, pesquisas, treinamentos e nem sempre entendem que o sucesso de suas vendas, não depende do tipo de solução que está sendo comercializado, e sim da visão do todo, e do processo de compra do cliente.

Justificativa

A necessidade de aprender e entender, o comportamento do cliente com base nas etapas da venda, é o que garantirá o sucesso para quem vende e a satisfação para quem compra.

Objetivo

Orientar as organizações a desenvolverem uma metodologia padrão, com o intuito de atingirem suas metas de forma segura e eficiente.

Justificativa

"Vender diz respeito à psicologia fundamental de pessoas e como elas interagem. Isso não mudou em centenas de anos....
Mas vender ainda se baseia em como um vendedor e um cliente trabalham juntos."

Neil Rackham

Construir um processo que seja adequado à minha empresa

miguel ursulino

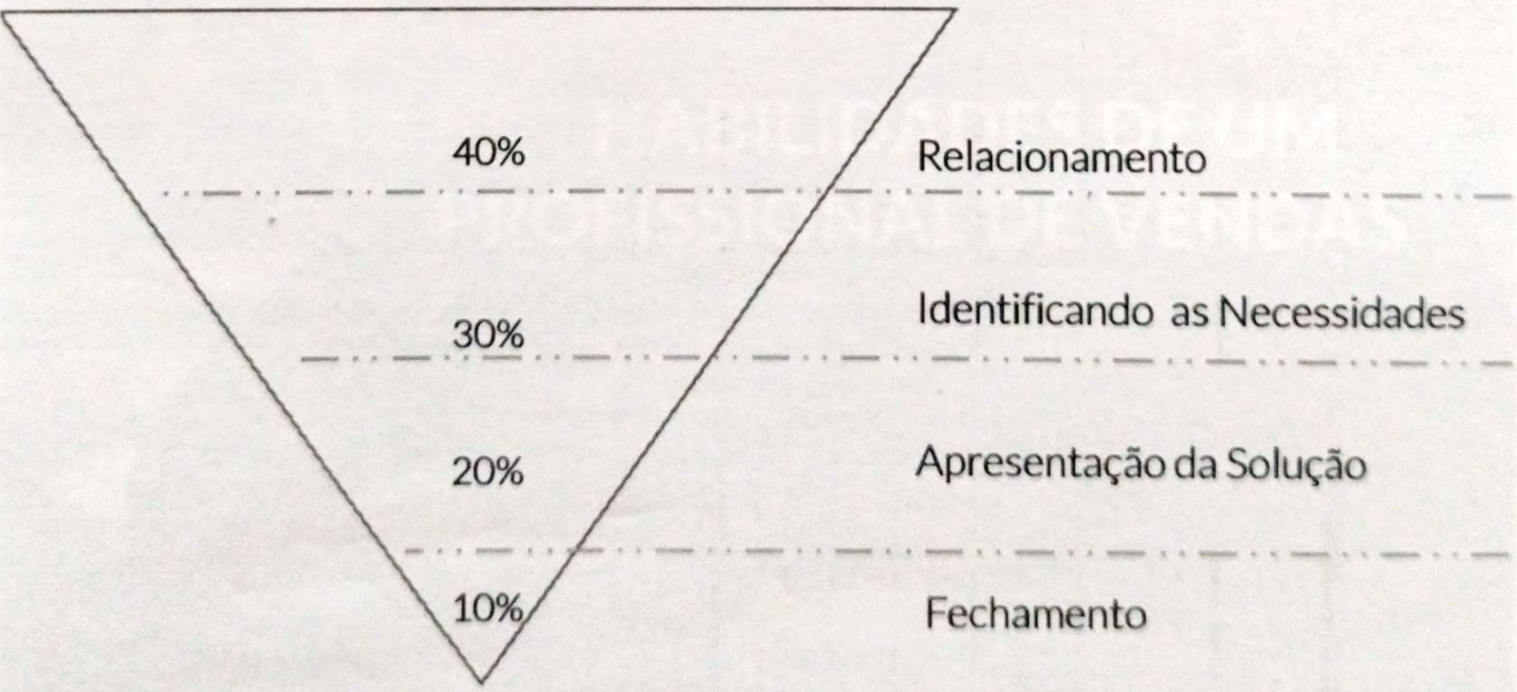
Evolução dos Negócios

- Mercado cada vez mais competitivo
- Mercado com muitas alternativas
- Compradores mais técnicos, mais exigentes
- Sabem onde encontrar as informações
- Conhecem suas margens de negociação
- Conhecem seus clientes satisfeitos e insatisfeitos

miguel ursulino

Evolução dos Negócios

Vendas do presente

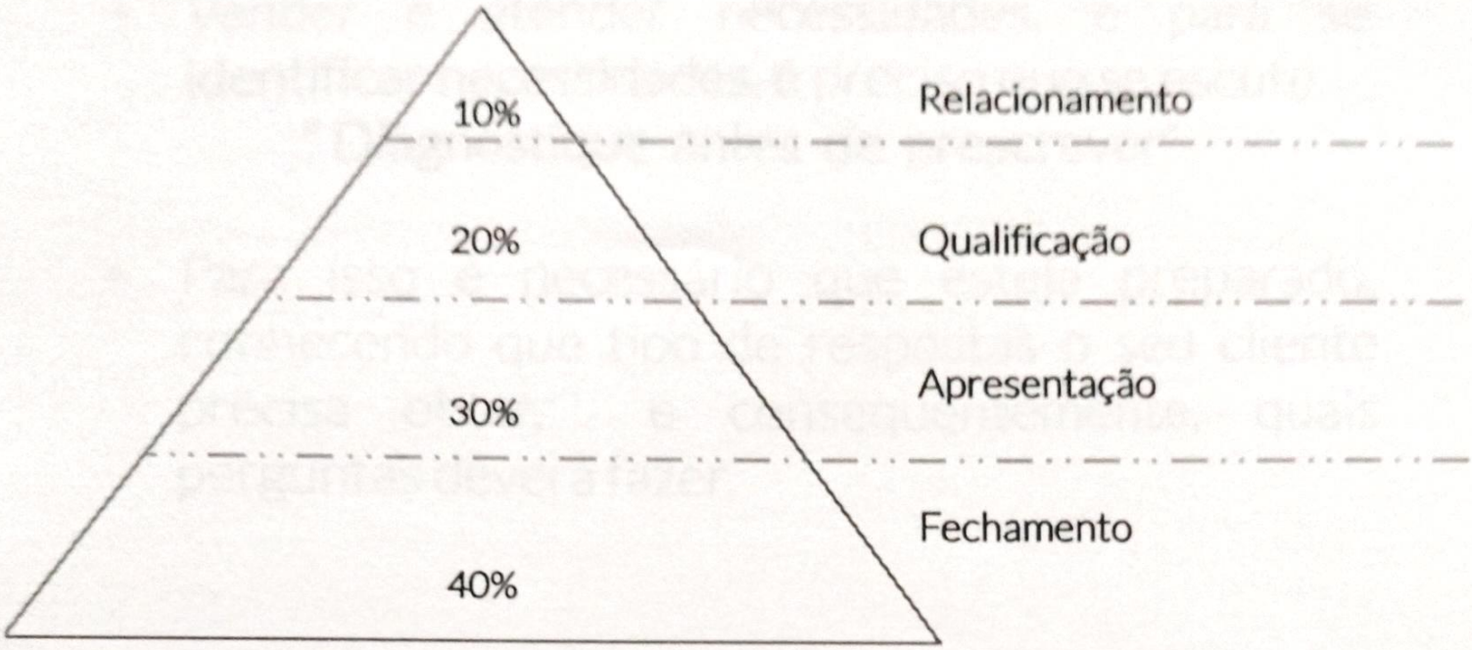


Compram se confiarem em você.

miguel ursulino

Evolução dos Negócios

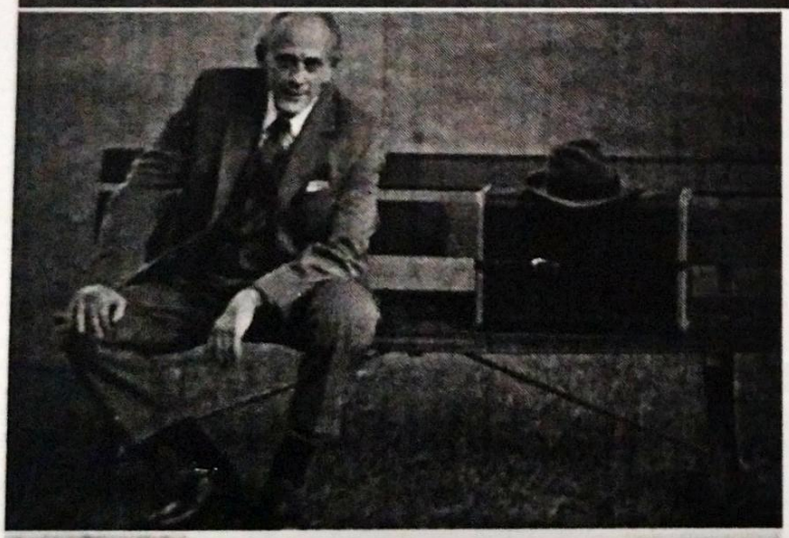
Vendas do passado



Forçar o cliente a dizer sim, eu compro.

miguel ursulino

Evolução dos Negócios



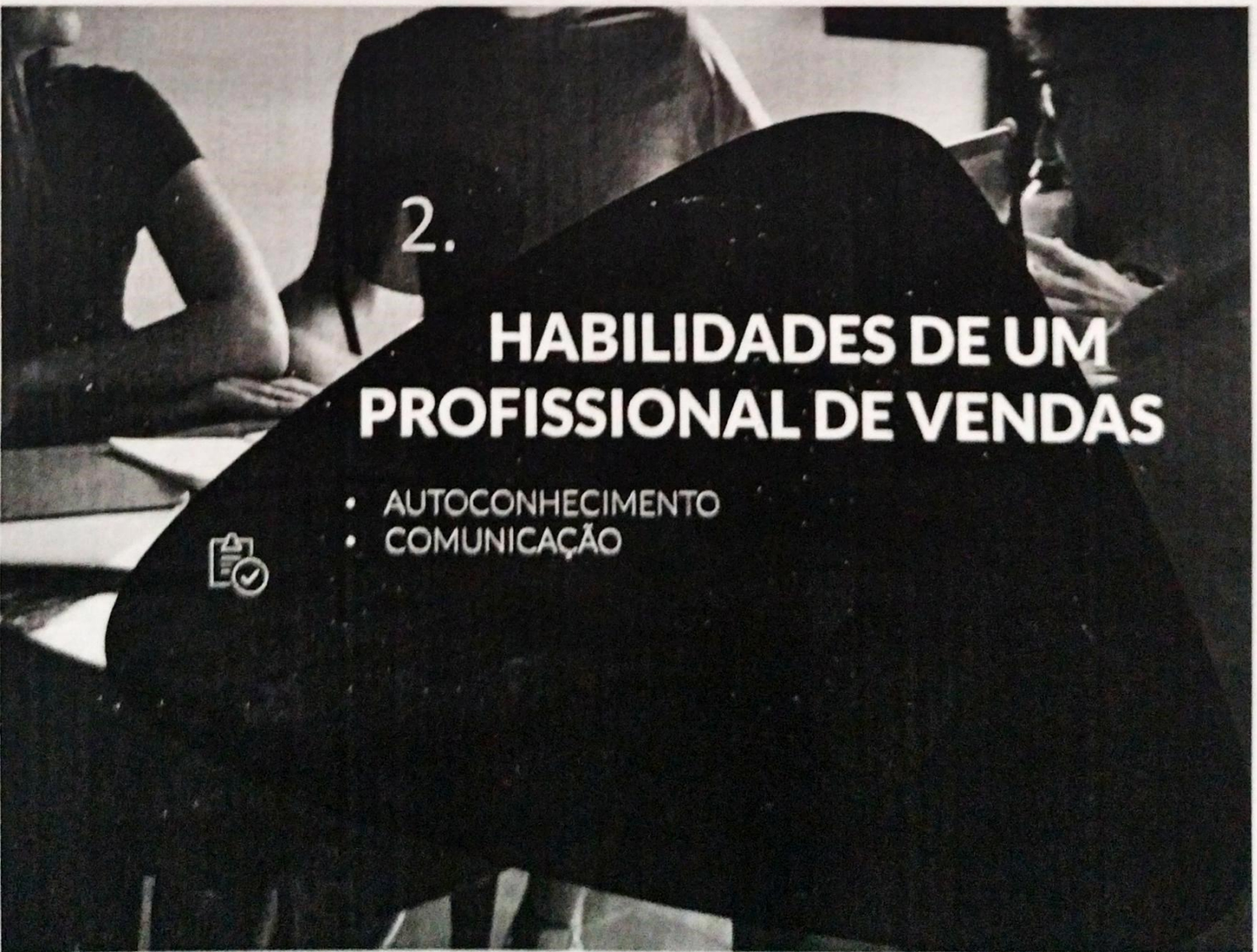
Antigamente o profissional de vendas com uma boa oratória e conhecimento do produto, conseguia obter resultados esperados pelas organizações.

Não há mais espaço para os vendedores nos moldes que conhecemos. O que o Cliente precisa é de um solucionador de problemas.

miguel ursulino

Lembre-se:

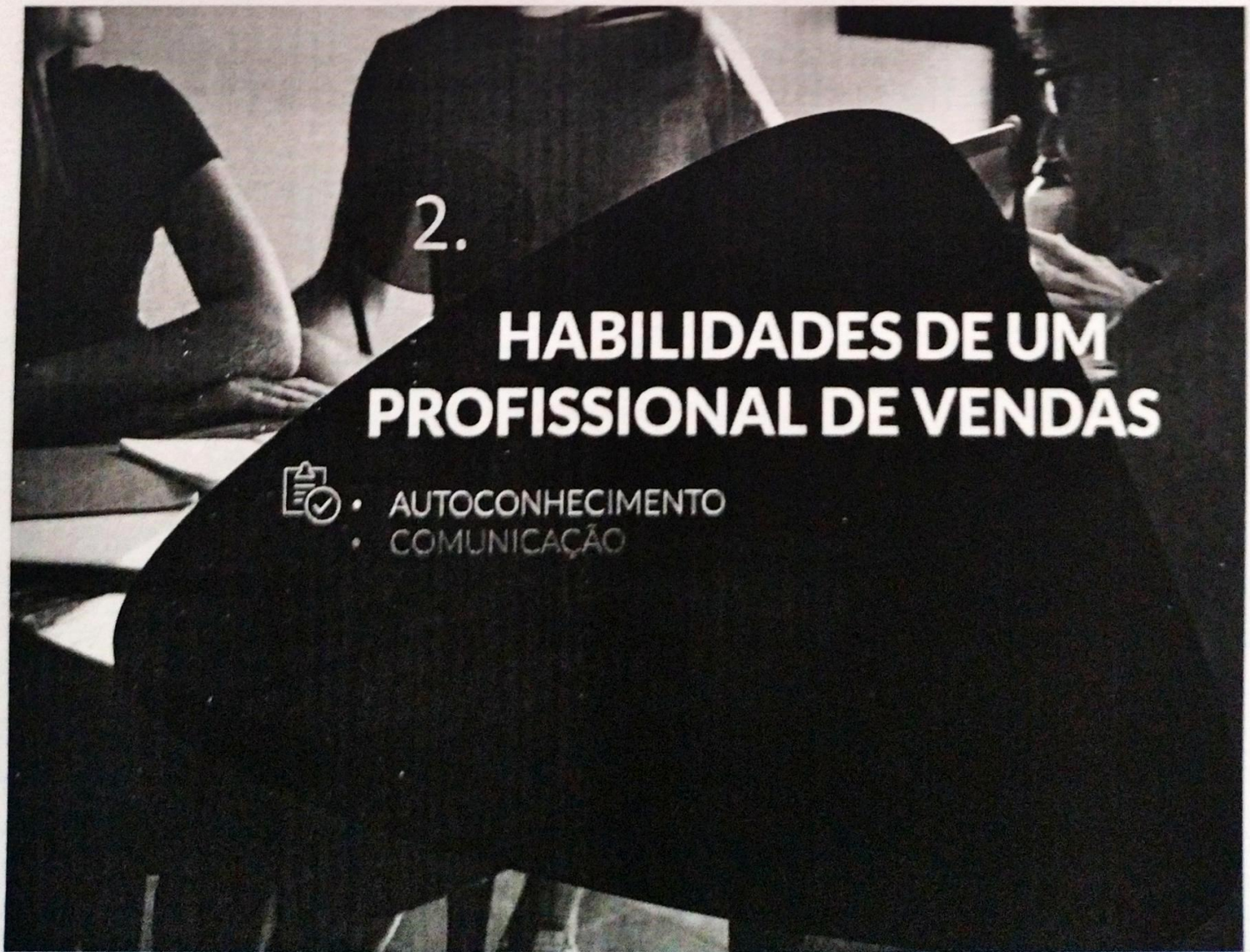
- Dê ao seu cliente uma sólida razão para fazer negócios com você.
- Seja um " HOMEM DE NEGÓCIOS" não seja um vendedor.



- Vender é **atender necessidades**, e para se **identificar necessidades**, é preciso que se escute.

  " Diagnostique antes de prescrever"

- Para isso é necessário que esteja preparado, conhecendo que tipo de respostas o seu cliente precisa obter, e consequentemente, quais perguntas deverá fazer.



Preparação

A venda profissional começa com a preparação e conhecimento que lhe dão autoconfiança e controle, sobre o processo da venda.

Habilidades de um Profissional de Vendas

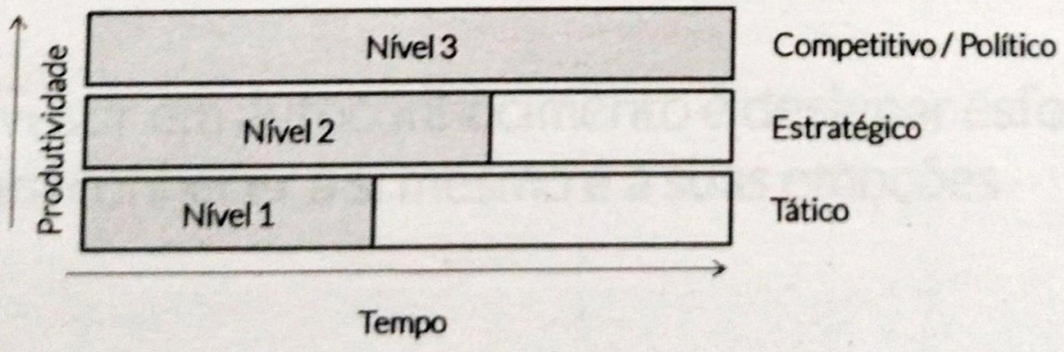
Preparação

- Quais são as suas fraquezas?
- Quais são as fraquezas de seus concorrentes?
- Quais são as suas forças?
- Quais são as forças de seus concorrentes?
- Como você constrói relacionamentos ?
- Você sabe planejar?
- Você conhece os seus produtos e serviços?
- Você conhece o segmento em que atua, e negócios de seus clientes?

Habilidades de um Profissional de Vendas

Preparação

- Aprenda a ver as coisas objetivamente;
- Ser objetivo é crítico para o sucesso em vendas;
- Olhe para dentro de você:

Habilidades de um Profissional de Vendas

Níveis