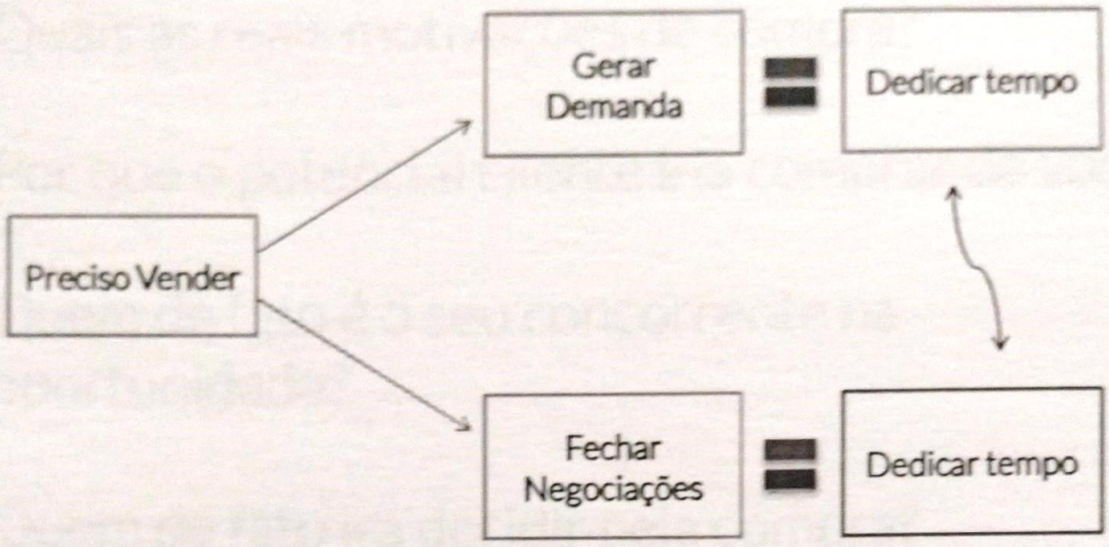
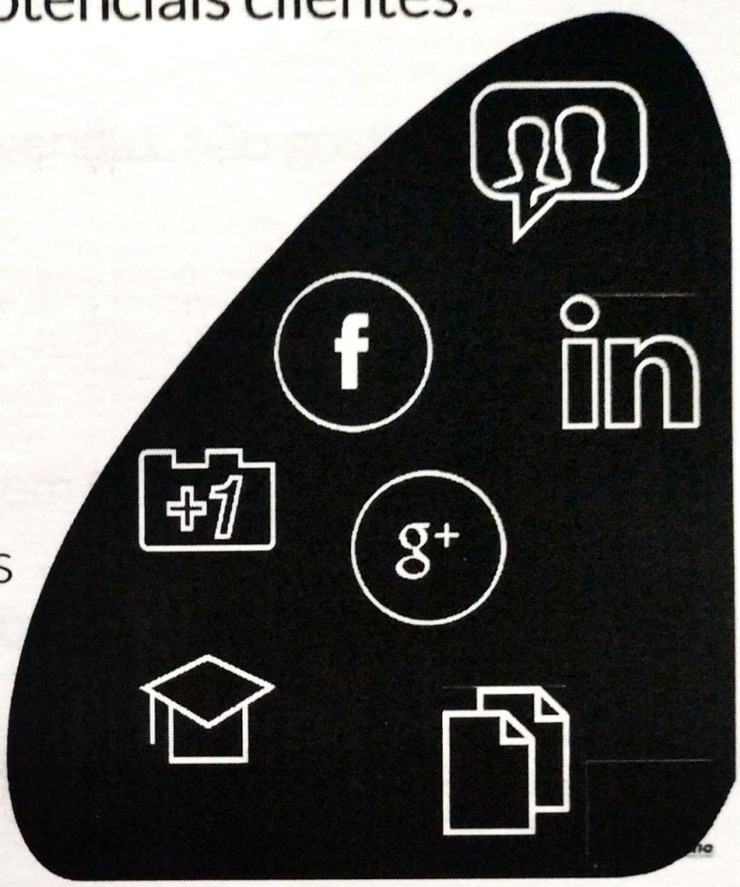
# Qualificação



# Qualificação

## Como descobrir seus potenciais clientes:

- Internet
- Ferramentas de Anúncio
- Jornais
- Revistas
- Notícias na TV ou Rádio
- Relatórios Anuais
- Relatórios Especializados
- Eventos
- Treinamentos
- Canais de Vendas



# Prospecção

## Prospecção por telefone

- Habilidade que pode ser aprendida;
- Bons profissionais de vendas sabem prospectar;
- Realize as prospecções de forma organizada e eficiente;
- Formate um script.

# Prospecção

## Procure desde o primeiro instante:

- Quais as reais motivações de compra?
- Por que o potencial cliente iria comprar de você?
- Quem de fato é o seu concorrente na oportunidade?
- Quem de fato ira decidir pela compra?

miguel ursulino

# Prospecção

## Obstáculos criados:

- Eu não tenho tempo para ligar;
- Eu estarei incomodando.

miguel ursulino

## Prospecção

### Obstáculos criados:

- Muitos profissionais de vendas não gostam de prospectar;
- Medo da rejeição;
- Mais fácil é ligar para quem eu conheço;
- O Diretor não irá falar comigo;
- Parei de tentar pois é uma perda de tempo;

## Prospecção

### Primeiro passo:

- A formatação de um **bom script**, e contato com a pessoa certa, aumenta o sucesso para até 70%.
- É rápida e barata .

# Prospecção

## Primeiro passo:

- Seja objetivo, programe uma abordagem de 20 segundos. Tenha a certeza de passar a mensagem neste tempo seguindo um ritmo normal.

- Pense numa necessidade potencial que seu cliente possa ter.

→ NEGÓCIOS SIMILARES | EXEMPLOS CLIENTES

miguel ursulino

# Prospecção

## A Secretária do Presidente.

- Diagnosticar se de fato é necessário o acesso ao Presidente;

- Julgar a relevância e urgência dos contatos;

- Maximizar a produtividade do Presidente;

- Resolver, no lugar dele, tudo que for possível.

miguel ursulino

# Prospecção

## Primeiro passo:

- Obtenha interesse e curiosidade.
- Comente como um outro cliente, na mesma situação achou a solução de uma dor que provavelmente ele tenha.
- Esteja preparado para uma resposta positiva, seja continuando a venda por telefone ou marcando uma reunião.

# Prospecção

## Secretária do Presidente
## Orientação:

- Agenda
- Prioridades.
- Encaminhar para alguém na empresa.

# Atividade

Formate um Script

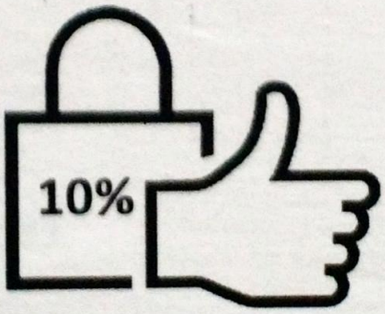
Potencial Cliente:

Venda de Equipamentos de Reuso de Água

# Qualificação e Prospecção

**Consultando a Metodologia de Vendas**

Qualificação e Prospecção



## Envio de e-mail ou carta:

Caso não tenha obtido êxito na prospecção por telefone, formate um e-mail ou carta com informações objetivas para envio.

# 3. FASES DO PROCESSO DE VENDAS

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

# PATROCINADOR

## Planejamento

- Pesquise informações sobre o cliente potencial;
- Posicionamento da empresa no segmento que atua;
- Nome e cargo dos prováveis contatos ;
- Necessidades prováveis destes contatos;
- Referências de clientes;
- Verifique recursos necessários;

Esteja preparado.

miguel ursulino

## Planejamento

- A atividade de investigação é a mais importante de todo o processo de vendas.
- É com o objetivo de se obter sucesso na venda que o profissional de vendas se aterá a realizar um processo de investigação eficaz.

miguel ursulino

## Conquiste a confiança de seu cliente

- Demonstrar capacidade de entrega/responsabilidade;
- Entender o negócio do cliente, metas e objetivos;
- Escutar antes de propor soluções;
- Demonstrar conhecimento da indústria/empresa;
- Assegurar que os objetivos serão atingidos.

miguel ursulino