Como as organizações compram

....Quantos de vocês tiveram uma experiência ruim com uma compra em razão do atendimento, **do vendedor?**

Como as organizações compram

Não vá ao cliente para vender, vá para **entender** e **resolver os problemas** dele.
...você venderá muito mais.

Entender as necessidades de seus clientes, satisfazer seus desejos, e acima de tudo realizar seus sonhos, torna-se o grande desafio para os "**Profissionais de Vendas**".

Como as organizações compram

Aqui estão algumas razões:

- Os clientes não conseguiram encontrar um vendedor quando precisaram;
- O vendedor vendeu-lhes alguma coisa que não precisavam ou o produto errado;
- O vendedor era muito esperto;
- O vendedor não sabia o suficiente sobre a mercadoria;
- O vendedor agiu com indiferença ao cliente;

Como as organizações compram

- O Cliente não adquire simplesmente um bem material, ou um serviço, ele busca a realização de um sonho, a resolução de:
- PROBLEMAS
- NECESSIDADES
- DORES

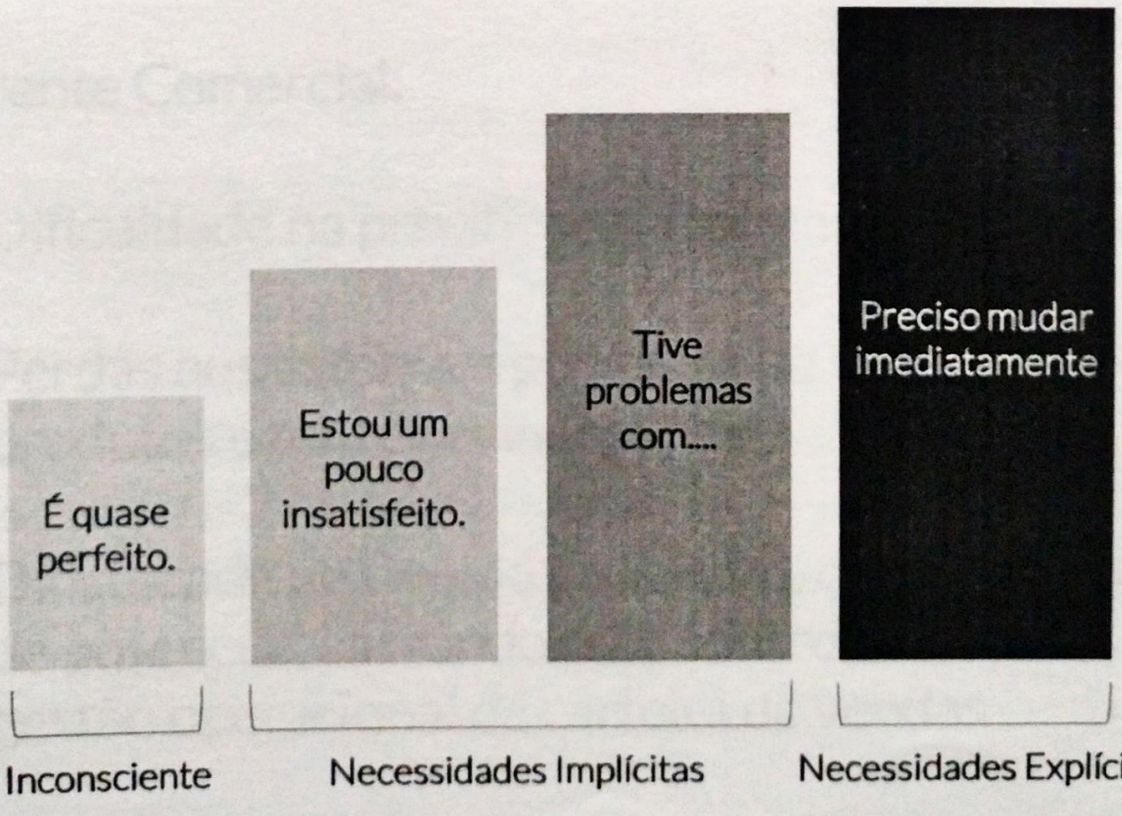
Como as organizações compram

Dor [Do lat dolore] Sofrimento moral. Sensação desagradável, variável em intensidade e em extensão de localização, produzida pela estimulação de terminações nervosas especiais.

Fonte: Dicionário Aurélio

Como as organizações compram

Tipos de Necessidades



Como as organizações compram

Tipos de Necessidades

Necessidades = Dores

Latente	Ativa	Visão de solução
O cliente identificou que existe uma necessidade, porem não incomoda constantemente.	O cliente identificou que existe uma necessidade, e que incomoda constantemente.	O cliente não identificou que existe uma necessidade, porém a necessidade existe.

miguel ursulino

Como as organizações compram

Tipos de Necessidades

Cargo: Presidente / Diretor Financeiro
Dor: Baixos Lucros
Razão: Baixo das Vendas

A dor se propaga e está associada ao cargo

Cargo: Diretor Comercial
Dor: Baixa das Vendas
Razão: Ausência de uma Ferramenta de Gestão de Vendas

Um problema se manifesta de forma diferente na cadeia de decisão.

Cargo: Gerente de TI
Dor: Ausência de uma Ferramenta de Gestão de Vendas
Razão: Falta uma Solução Especialista

miguel ursulino

Como as organizações compram

Evolução das Necessidades = Dores

Entenda que as necessidades, não se encontram no mesmo estágio para todas as pessoas.

"Influenciadores"

FAZER ABORDAGEM CONSULTIVA

Como as organizações compram

Exemplo de Dores: Distribuidora

Gerente Comercial:

- Dificuldade na precificação (formação de preços)
- Perdas nos estoques por causa de vencimentos de produtos e entregas incorretas;
- Dificuldade na Gestão de vendas, desde o cálculo de potencial, passando pelo controle de metas e gestão operacional da carteira de vendas.

Como as organizações compram

Exemplo de Dores: Distribuidora

Diretor/Presidente

- Complexidade e falta de métodos para apurar custos;
- Dificuldade de apurar margem de lucro.

Como as organizações compram

Exemplo de Dores: Distribuidora

Gerente Financeiro:

- Falta de controle orçamentário de forma integrada;
- Controle paralelo de fluxo de caixa;

Como as organizações compram

Exemplo de Dores: Distribuidora

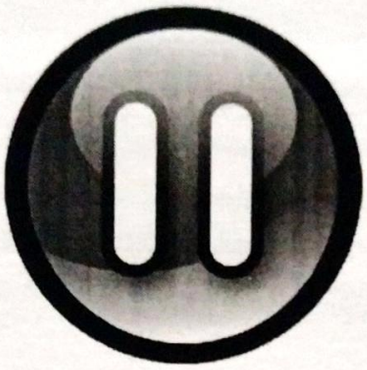
Contador:

- Atrasos para fechamento de balanço;
- Risco de informações erradas no SPED devido a falta de integração do sistema contábil com outros setores.

Como as organizações compram

Processo de Compra

- Quando o cliente identifica que existe uma necessidade, ele irá passar por uma sequência lógica (processo de compra), antes de sua tomada de decisão.
- Esta sequência para a tomada de decisão é previsível, e deve ser acompanhada pelo executivo de vendas.



Vamos Falar das Dores por Segmento

MAPA DE DORES

Como as organizações compram

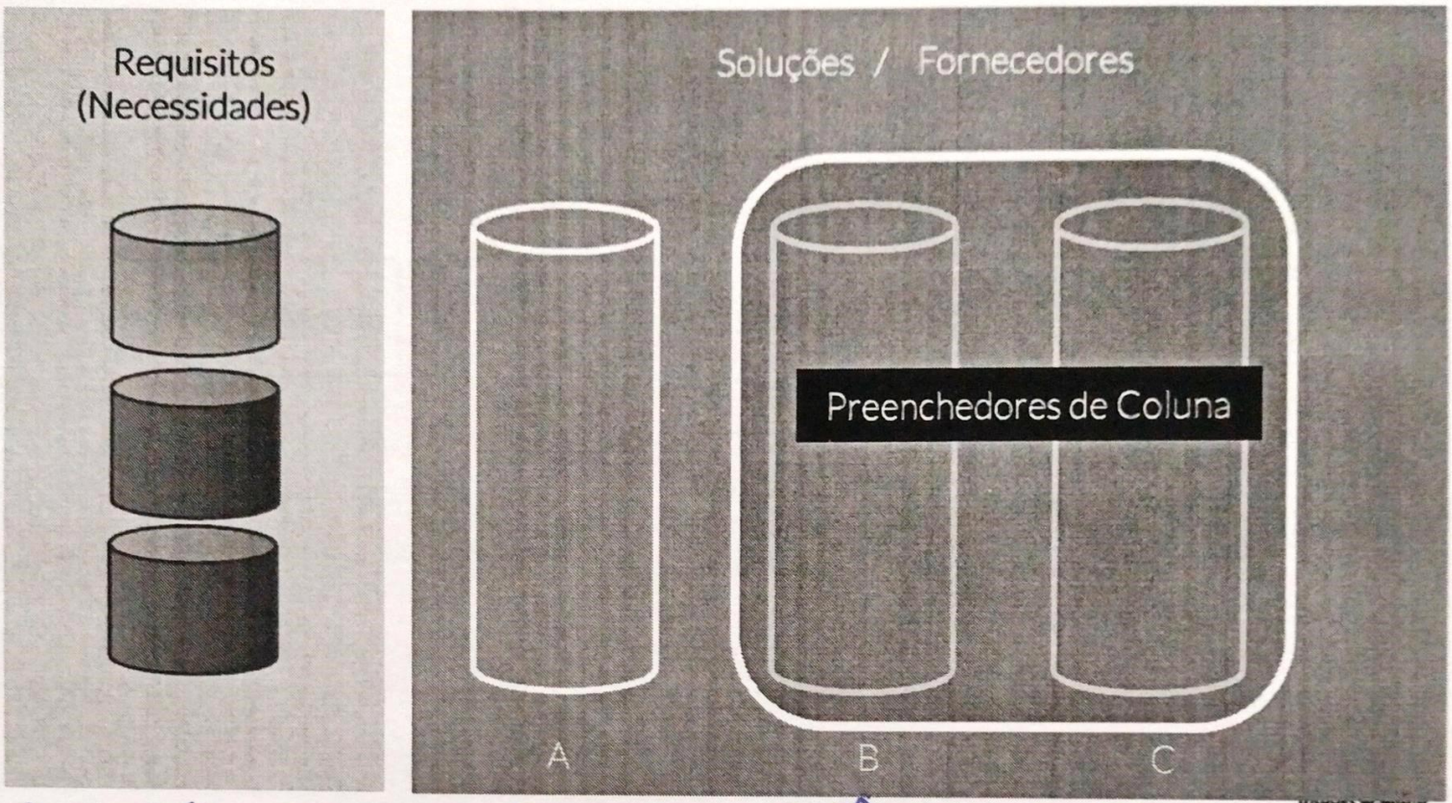
Processo de Compra

Seguindo a sequência sistematicamente, você descobrirá:

- Existe uma sólida congruência entre as necessidades do cliente e sua oferta, ou...
- Não existe esta congruência, e neste caso, não haverá negócio.

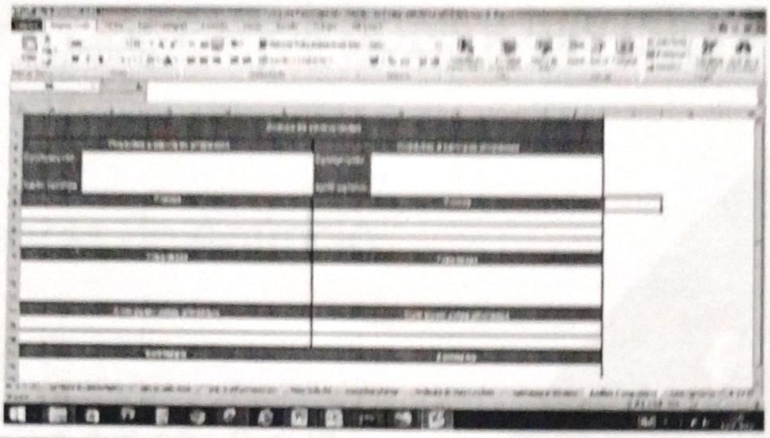
Como as organizações compram

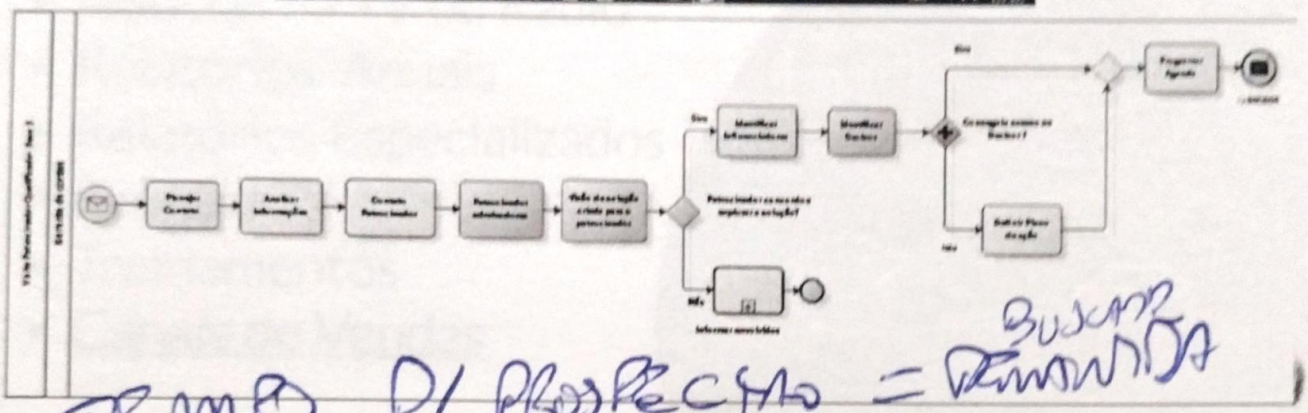
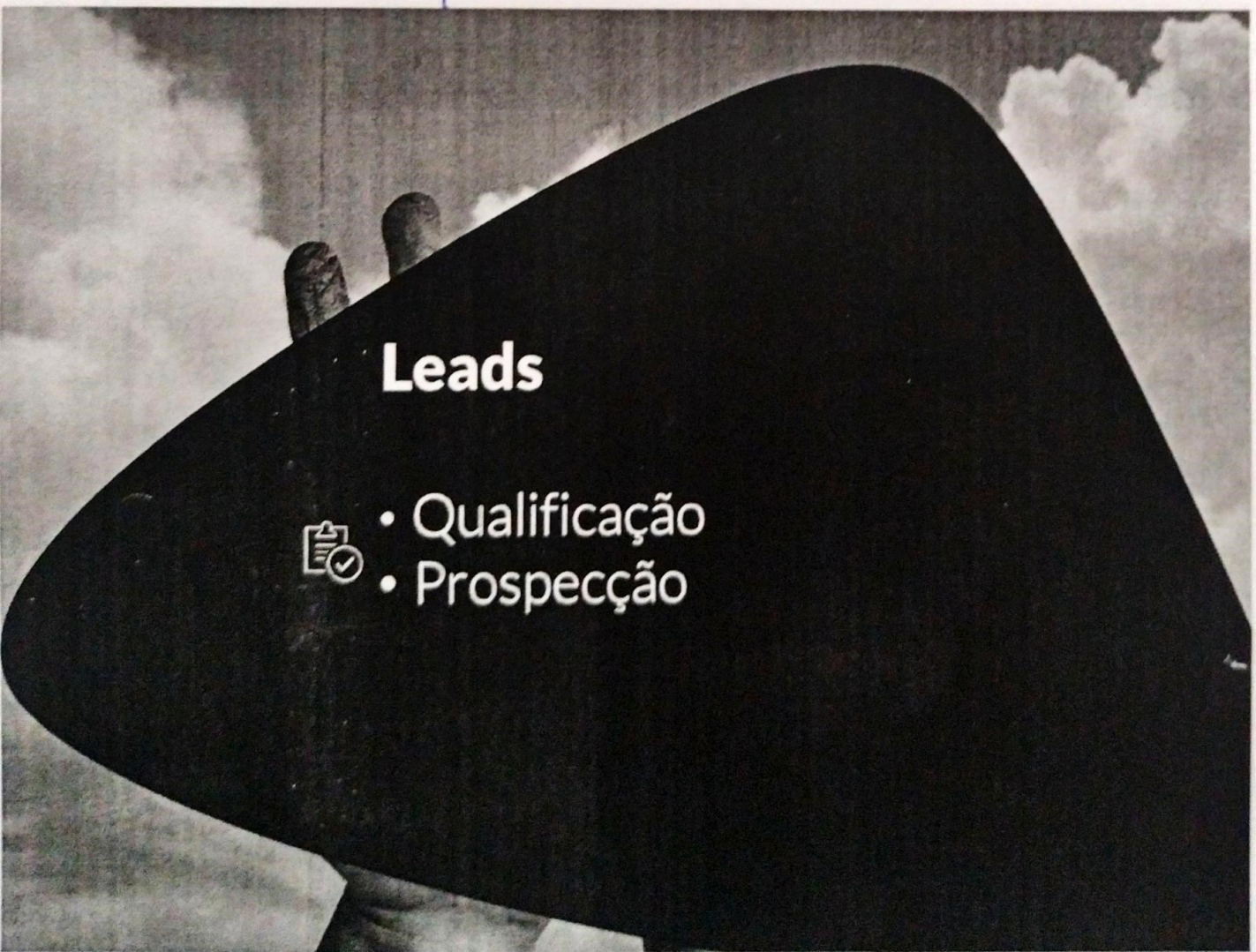
Processo de Compra



CONHECER OS CONCORRENTES QUE ESTÃO CONCORRENDO COMIGO
NA NECESSIDADE DO CLIENTE EM PROSPECÇÃO

Fases do Processo de Vendas





TEMPO P/ PROSPECÇÃO = BUSCAR DEMANDA
TEMPO P/ NEGOCIAÇÃO = ATENDER DEMANDA