



Manual de prevenção do fracasso em vendas.

INSTRUCTIONS FOR USE

DESAFIOS

Cada um de nós é responsável pelo nosso próprio sucesso (ou fracasso). Na carreira de vendas isso não é exceção. Para caminhar rumo ao sucesso, você deverá alterar a maneira como você age no dia a dia e como pensa. Só leia esse e-book se estiver disposto a convergir.

SE VOCÊ COSTUIMA DIZER AS SEGUINTE FRASES, ESSE MATERIAL É PARA VOCÊ.

“Talvez vendas não seja a minha carreira”... “Não estou me esforçando o suficiente”... “Não aguento mais tudo isso”... “Meu chefe é um babaca”... “Meu chefe é um verdadeiro babaca”. Você está no caminho certo para o sucesso.

O objetivo da Vendas Ninja é contribuir para que você alcance seus objetivos nessa carreira tão desafiadora que é a de vendas. Para tanto, é necessário que você esteja disposto a conversar conosco para que possamos melhorar e sempre oferecer conteúdos relevantes para você. Assine as nossas newsletters, baixe nossos materiais, interaja conosco no blog e redes sociais e compartilhe sua experiências com os nossos materiais com seus amigos.



EAI NINJA! Cansado?

O fracasso em vendas é como uma doença - na maioria das vezes - é autoinfligido por causa de maus hábitos e negligência. Pode até ser fácil de diagnosticar, mas a busca pela cura é difícil, mas não impossível. É necessário ter ajuda de parceiros e tratamentos regulares para manter uma excelente saúde em vendas.





1. TRANSITION HEADLINE

O fracasso não diz respeito à insegurança, mas à falta de execução. Aqui começa a transformação da sua mente e o seu sucesso.

“

A seguir vamos apresentar
para você algumas posturas
que você deverá assumir .
Muitos vendedores acabam
falhando na tentativa e saem
de campo com as chuteiras
nas mãos, sem conseguir
marcar ao menos um gol.
Você não será um desses!

ACREDITE EM SI MESMO

Não existe nada pior do que se deparar com vendedores desmotivados que acham que não conseguem atingir suas metas pessoais e profissionais. Seja você mesmo a pessoa que mais torce para o seu sucesso. Em diversos momentos da vida nós temos que nos levantar sozinhos ao invés de esperar que alguém nos estenda a mão. Se você não acredita em si próprio ninguém vai acreditar. E isso é o clichê mais real que você respeita.



ACREDITE NO SEU PRODUTO! CONHEÇA SEU PRODUTO TOTALMENTE!

Não acreditar que seu produto ou serviço é o melhor trará consequências. A falta de convicção na solução que você oferece se manifesta em números baixos de vendas. Encontre o valor no que você está ofertando e use todas as suas ferramentas para que as outras pessoas percebam e reconheçam que o que você oferece é realmente o melhor.

Quando o vendedor tem o conhecimento total de seu produto/serviço ele tem a liberdade mental e criativa para se concentrar apenas na venda. Quando o vendedor não tem essa expertise ele divide sua atenção entre lembrar características interessantes do produto, lembrar se está falando a respeito de tudo, não gaguejar, não transparecer que não fala com propriedade sobre o produto e por fim na venda.



BUSQUE APRENDER SEMPRE E EXECUTE O QUE APRENDEU! SAIBA SEGUIR REGRAS!


Leia com frequência, participe de seminários, faça quantos cursos puder. Aprenda algo novo todos os dias.

Tenha autodisciplina, principalmente para obedecer regras e horários. Vendedores pensam que regras foram feitas para os outros. Muitos vendedores acabam sendo demitidos apenas por não respeitarem regras.

ESTABELEÇA E ATINJA OBJETIVOS. PLANEJE! PERSISTA!

Se você não se dedica a definir e atingir objetivos específicos de longo nem de curto prazo, você não vai conseguir o que quer, porque VOCÊ NÃO SABE O QUE QUER. Trace objetivos, elabore um plano que o levará até eles. E persista, mesmo que tenha recebido um *não* como resposta. Se seu objetivo é fazer a venda persista até a sétima...décima exposição necessária, mas faça a venda.






APRENDA A FAZER PARCERIAS! ESTABELEÇA RELACIONAMENTOS DURADOUROS!

Colegas e clientes, as vendas nunca são um esforço individual. Você precisa formar uma equipe com seus colegas de profissão e se tornar um parceiro de seus clientes. Comissão não é o seu objetivo, seu objetivo é estabelecer relacionamentos pautados na sinceridade. Tenha outras motivações além do dinheiro.

NÃO CULPE TODO O MUNDO QUANDO A
RESPONSABILIDADE É SUA!



Aceitar a responsabilidade é o ponto fundamental para o
êxito em vendas


A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, creating a sense of height and ambition. The buildings are dark against a lighter sky, and some windows are illuminated with warm light.

Em média, um vendedor faz apenas **2**
tentativas para alcançar um prospect.
(Fonte: Sirius Decisions)

O trabalho duro leva à sorte. Observe as pessoas que
você acha que tem sorte. Elas (ou alguém da família delas)
empregaram anos de trabalho duro para desenvolver
essa sorte. Você DEVE fazer o mesmo por você!

ELIMINE A DIFICULDADE PARA SUPERAR OBJEÇÕES.

- Se há objeções certifique-se de que você realmente está ouvindo o cliente, está pensando em termos de solução, está criando oportunidades, confiança e credibilidade para causar a venda.
- É uma grande falha deixar de ouvir o cliente potencial e descobrir suas verdadeiras necessidades. Fuja da tendência de prejudicar os clientes.
-

An aerial photograph of a winding asphalt road with white dashed lines, curving through a dry, hilly landscape. The terrain is covered in sparse, dry vegetation and has a golden-brown hue. A dark diagonal line runs across the image from the top left towards the bottom right, separating the text area from the rest of the image.

NÃO SEJA PREGUIÇOSO, PREPARE-SE PARA A VENDA

O nível de automotivação e preparação resumem se seu dia será produtivo ou não em vendas. Você deve estar sempre entusiasmado e pronto para vender, ou não venderá. Estude os clientes, separe os materiais necessários para que seu atendimento seja incrível e arregace as mangas.

NÃO DEIXE DE ENTREGAR O QUE PROMETEU!

Quebrar uma promessa, seja para a empresa onde trabalha ou para seu cliente, é um desastre do qual você talvez nunca mais se recupere. Lembre-se que o objetivo não é a comissão, mas o relacionamento duradouro. Uma venda bem feita, com base na honestidade é o que garante as próximas vendas. Evite ficar marcado no mercado.



A close-up, slightly blurred photograph of a woman's face, focusing on her wide smile and bright teeth. The image is split diagonally by a dark, semi-transparent overlay that contains the text.

PARA NÃO FRACASSAR MANTENHA UMA POSTURA POSITIVA

Na verdade essa é uma consideração para a vida, não apenas em vendas. Lembre-se que um dia ruim não faz de você um vendedor ruim, uma venda não realizada não te torna um fracasso. Dias ruins todos nós temos, em qualquer área que atuamos, mas o que difere um bom vendedor de um vendedor fracassado é a convicção que ele tem de que pode ser sempre melhor, que consegue aprender o que quiser, consegue assumir qualquer responsabilidade e atingir suas metas. Essas são certezas inegociáveis que todo vendedor **ninja** deve ter.

Eai Ninja, curtiu?

Nós da Vendas Ninja esperamos ter contribuído para que você comece a implementar esses insights no seu dia a dia e comece a desfrutar de resultados positivos e do alcance de suas metas. Não esqueça de estar sempre em contato conosco para compartilhar como tem sido essa sua trajetória em vendas. Agora somos parceiros!

Temos outros materiais relacionados à vendas que vão te ajudar ainda mais nesse processo de transformação de um vendedor comum em um vendedor Ninja.
Não deixe de conferir!

Obrigado por baixar o nosso e-book.

