

## Material de hoje # 05 de 06

## O saber dos "porquês" definirá os "comos" na mudança de estratégia e no foco de abordagem

E ai, tudo bem?! Como andam as prospecções de seus novos clientes? Nosso penúltimo material orientado a prospecções e vendas trata de um assunto extremamente relevante para quem prospecta e vende: O saber dos "**porquês**" que não há evolução nas negociações e entender os "**comos**" para uma reavaliação do planejamento, seja ele de segmento, perfil ideal de clientes, localização, abordagem, pontos fracos e pontos fortes de seus produtos e serviços e de seus concorrentes e competidores.

Quantificar as motivações, identificar e personalizar as análises é, sem dúvida alguma, uma tarefa morosa que exige métodos e dezenas de horas empenhadas em planilhas que não terminam, tudo isso para conseguir de forma objetiva tomar as melhores decisões. Contas que estão no radar, sejam na fase de prospecção inicial ou já em processo de negociação devem ser, fortemente analisadas, saber o que ocorre com você e sua equipe em negativas é essencial para mudar a rota dos trabalhos, afinal, persistir no erro é aceitável quando não sabemos que estamos errando, agora, com informações pertinentes em mãos, de forma fácil e mesmo assim continuar errando, isso é intolerável para qualquer profissional de prospecção e vendas, afinal tempo é dinheiro, nosso mais precioso ativo nos fornece ciclos de 24 horas para que possamos desenvolver períodos de conquistas e novas vendas.



Defina motivos de encerramento de monitoramento de contas em prospecção ou negociações, e obtenha *feedbacks* em tempo real da sua equipe, mude as estratégias e venda mais!

- ✓ No PISCO, vá no meu [CONFIGURAÇÕES] / Justificativas de Encerramento e mão na massa!
- ✓ Para obter um relatório vá em PROSPECÇÃO / Relatórios / Análise de Eventos de Encerramento de Monitoramentos e pronto, avalie, mude a rota e venda mais!

Abraço, nos vemos amanhã.

## **Kleyton Clemente**

CEO - Pisco Software S.A.

Precisa de ajuda, dicas ou uma rápida consultoria, abra um chamado que vamos ajudar!