

# Checklist para melhorar seus resultados em 30 dias.

 SALESCLUBE

 SALESCLUBE

Nesse checklist reunimos as melhores soluções para sua equipe de vendas crescer o volume e a qualidade de fechamentos da sua empresa.

Continue lendo e veja quais desses pontos podem estar impedindo sua empresa de crescer neste momento.

# 7 Principais habilidades de um vendedor campeão:

O processo de contratação de um vendedor não é fácil, por isso vamos te ajudar com esse checklist.

Assim, você terá apenas os melhores na sua equipe e o sucesso será rotina!

# Relacionamento

O bom vendedor estreita laços com seu cliente e o motiva a voltar quantas vezes quiser, colocar o cliente no centro do atendimento envolve respeito, confiança e uma grande vontade de solucionar o problema do cliente.

Lembre-se, vendedores trabalham com pessoas, então, contrate alguém que goste de se relacionar e tenha uma excelente comunicação, ok?

# Inteligência Emocional

O vendedor precisa se comunicar, por isso, a necessidade da inteligência emocional. Pois em casos de estresse ele poderá manter o foco, controlar as emoções e decidir racionalmente, não por impulso.

# Conhecimento do produto ou serviço

Essa é uma habilidade fundamental para qualquer empresa de qualquer porte, se o seu vendedor não conhece o produto, ele não saberá vender!

# Negociação e Gestão de conflitos:

Para negociar com o cliente é necessário resiliência e saber como administrar determinadas situações, logicamente respeitando o cliente e entendendo os limites de cada um.

O segredo aqui é compreender as necessidades e dúvidas do cliente visando a melhor solução, nem que essa seja o desconto.

# Conhecer a cultura da empresa

Essa é um regra fundamental para qualquer funcionário, sem regras, sem cultura sólida e sem propósito ninguém entrega e nem busca coisa nenhuma.

Então, estabeleça propósitos e ensine como funciona os processos da empresa para não existir dúvidas ou questionamentos posteriores.



# Prospecção

Se você quer aumentar suas vendas, você precisa prospectar mais, esse é o ciclo que movimentará o processo de vendas na sua empresa.

Então, busque as melhores ferramentas e treinamentos de prospecção para preparar a sua equipe e alcançar os objetivos e metas de negócios.

# Customer success

Esse é o grande segredo para não enxugar gelo todo mês na captação de leads. O pós-venda é tão importante quanto a venda e pode ser decisor para o cliente.

Então, invista no processo de customer success e veja o alto nível de retenção que você terá!

# 7 passos para fechar vendas

Esse é outro checklist de milhões para sua equipe fechar vendas com tranquilidade e saber como lidar em cada um dos passos.

O processo de vendas é simples, somos nós que complicamos, então, vamos entender melhor como passar por ele e levar a vitória em cada etapa.

# Prospecção

Vamos combinar que não existe venda sem prospecção, então, esteja onde seu cliente está e fale com as pessoas certas.

Atitudes como essas podem otimizar o processo de prospecção e facilitar a compreensão das dores do seu cliente, oferecendo uma solução certa.

# Abordagem

Aqui está o relacionamento de novo, foque em deixar o cliente confortável e conquistar a confiança dele. Isso ajuda a coletar informações e possibilita a oferta certa conforme o perfil dele.

# Necessidades

Escute o seu cliente e foque nas necessidades dele, se possível anote os elementos-chave que ele fornece durante a conversa.

Essas poderão ser as argumentações durante a etapa de objeções do cliente.

# Apresentação

Não adianta querer desenvolver uma negociação se o seu cliente não entender do que você está falando, então, apresente o produto, a empresa e as soluções que ele proporciona.

Lembre-se a apresentação é tudo, quando vamos ao restaurante comemos primeiro pelos olhos, depois pela boca.

# Fechamento

São 3 possibilidades de fechamento para o seu cliente não ter “fatos contra os seus argumentos”, ok?

1- Escolha alternativa: assumindo a venda e oferecendo ao cliente em potencial uma escolha, em que ambas as opções fecham a venda. Por exemplo, “você pagará a taxa integral adiantada ou parcelada?” ou “isso será em boleto ou transferência?”

2- Oferta extra: oferecendo algo extra para fechar a venda, como um produto grátis ou um desconto;

3- Senso de urgência: criar urgência expressando que o tempo é essencial. Por exemplo, “o preço subirá depois deste mês” ou “só temos este estoque disponível”.



# Acompanhamento

Acompanhar o seu cliente e saber como foi a experiência com o produto, ou serviço é fundamental para fidelizar e mostrar que ele não é só mais uma compra realizada.

Além disso, feedbacks são importantes para construção de novas soluções e produtos para acompanhar a evolução do mercado.

# Avaliação

Saiba qual foi o trajeto do cliente e o momento ideal de oferta para esse cliente em 3 passos, veja abaixo:

O lead chega ao seu site pesquisando por uma palavra-chave específica – significa que ele identificou o ponto problemático;

O lead solicita informações sobre um produto – significa que ele identificou alguns fornecedores e está procurando opções;

O cliente passa muito tempo na sua página de produtos e, talvez, até mesmo adicione o item ao carrinho de compras – significa que ele está bastante avançado no processo de vendas e pronto para comprar.

# Não é difícil, você que complica!

Viu como esses dois checklists podem mudar a sua empresa em 30 dias?

Começar desenvolvendo as habilidades técnica e comportamentais da sua equipe de vendas pode ser o primeiro passo para bater metas desafiadoras e alcançar objetivos cada vez mais altos.

Além disso, conhecer todas as etapas da venda proporciona uma visão sólida de como é o ciclo de vida do cliente na empresa.

Faça esse checklist na sua empresa, saiba quais são as fraquezas que hoje impedem o crescimento e se inscreva na Imersão Sales Clube para solucionar não apenas essas, mas, todas as deficiências que hoje seu negócio pode ter.

**EU QUERO  
SABER MAIS**