



Manual para duplicar seu volume de vendas

Para suas vendas crescerem você precisa saber como contornar objeções, ter uma equipe preparada e ser transparente com o seu time, deixando claro que todo atendimento é único e o cliente bonzinho não existe.

Portanto, sua equipe comercial pode enfrentar muitos desafios durante o atendimento e o mais importante deles é a fase de objeções, que precisa ser vista como uma forma de melhorar a experiência do cliente e conhecimento sobre o produto.

O primeiro passo para você ter sucesso durante a fase de objeções é diferenciar objeções de rejeições,

isso é fundamental para o seu vendedor utilizar o tempo dele com quem realmente tem a possibilidade de comprar.

Para otimizar o seu tempo, separamos alguns tópicos importantes sobre esses desafios do gestor comercial e pontos para você e seu time diferenciá-los com mais facilidade.

Veja abaixo quais são eles e como saber as diferenças entre eles pode te ajudar a melhorar os resultados do seu negócio.

Objeções

- Podem desmotivar seu time de vendas;
- São desculpas para não comprar;
- Precisa de apoio da liderança;
- É necessário conhecimento do produto, forma de pagamento e perfil do cliente para contornar;
- Sempre existirão no ramo das vendas.

Dúvidas

- São inimigas das vendas;
- Geram desconfiança por parte do cliente;
- É necessário conhecimento sobre o produto para não se tornar um problema;
- Será com base nelas que você irá medir o nível de interesse do seu cliente.

Rejeições

- O lead não pertence ao seu perfil de cliente e produto;
- Ele não está no momento que o seu produto atente;
- Não é o decisor para adquirir o produto;
- Não quer conhecer o produto.

Negociação

- Cliente interessado no produto;
- Questionador de valores;
- Quer que o seu diferencial seja o valor;
- São feitas perguntas específicas sobre valor e formas de desconto;
- Negociar, sim, desvalorizar o produto não.

Contorno de objeções passo a passo:

- ◆ **Vendas são relacionamentos e conversas**, então, provoque o seu vendedor para valorizar esse momento e captar informações.
- ◆ **Não espere do cliente aquilo que você não tem**, se você não tem resiliência para entender a dúvida, desconfiança ou impeditivo do seu cliente, não será ele que vai te contar.

- ◆ **É necessário confiança para dar o próximo passo,** vendedor sem treinamento não vende, então proporcione conhecimento para sua equipe, tanto sobre produto e técnicas, quanto sobre a cultura da empresa e veja suas vendas crescerem.

Contorno e fechamento, na prática:

- ◆ **“NÃO TENHO DINHEIRO PARA ADQUIRIR AGORA.”**

Para contornar esse clássico, fale sobre as soluções do produto e o quanto ele pode ajudar, tire o foco do dinheiro e direcione a atenção para as vantagens do produto ou serviço.

◆ **“NA CONCORRÊNCIA É MAIS BARATO.”**

Não se abale, verifique as soluções da concorrência e as suas, com certeza existem vantagens que podem fazer o seu cliente mudar de ideia quanto ao seu produto.

◆ **“EU NÃO PRECISO DESSE PRODUTO OU SERVIÇO.”**

Para contornar é só revisar com o cliente as dores que ele apresentou durante o contato e mostrar as soluções do produto ou serviço, provando que essa é a melhor escolha.

◆ **“VOU PENSAR.”**

Caso ele não tome a decisão sozinho e precise de um superior para adquirir, enfatize os diferenciais do seu produto. Caso ele precise de um tempo para decidir, questione o melhor dia para retornar o contato.

◆ **“AGORA NÃO.”**

Veja quando é o melhor momento para o retorno e a melhor forma de contatá-lo respeitando o tempo dele, mas com um breve retorno já agendado.

Esse é o guia para o sucesso da sua equipe de vendas, agora analisando esses pontos vale lembrar que **não existe cliente bonzinho, logo seu vendedor também não pode ser.**

Se ele for “legal” com o cliente, a venda não fecha e gera uma frustração alta das duas partes, empresa e vendedor. Enfatize o equilíbrio na sua equipe, não force o produto “goela abaixo”, mas não deixe o cliente dominar o contato, ok?

Quer saber como tudo isso funciona no dia a dia? Então, inscreva-se agora na Imersão Sales Clube, evento presencial de 3 dias que vai transformar a sua empresa de uma vez por todas!

Clique aqui, preencha o formulário de inscrição e aguarde o contato da nossa equipe para te ajudar a entender o seu momento e validar sua participação.

**EU QUERO
SABER MAIS**