

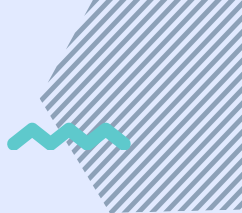
A man in a dark suit and white shirt is shown from the chest up, talking on a mobile phone. He is looking slightly to the left. The background is a blurred cityscape with buildings. The text is overlaid on a dark, semi-transparent rectangular area.

PAULO ARAÚJO

**NÃO SEI
VENDER!
TEM COMO
APRENDER?**

90%
dos Vendedores

Não usam Técnicas
de Vendas!



E aí, em qual
grupo você quer
estar?

Dos 10 ou 90?

VENDAS ESTÁ LONGE DE SER SÓ ARTE

Como em qualquer profissão, talentos e carismas pessoais ajudam, mas nem todos nascem desinibidos, sorridentes e com conversa fácil.

Acima de tudo o que importa é o quanto você deseja e gosta de **trabalhar em vendas.**

Isso por si só já é um grande começo, mas é preciso mais. Vamos ver exatamente o quê?



APRENDA A FAZER USO DO CHA

Conhecimento, **Habilidade** e **Atitude** são imprescindíveis para vender bem!

Veja o que significa cada uma das siglas:

Conhecimento é "**o que fazer**". É a teoria desenvolvida por alguém.

Muitos pecam nessa parte, acham que saber um pouquinho já basta para colocar em prática. Não estudam a fundo o tema e na hora da sua execução não conseguem os resultados desejados.





APRENDA A FAZER USO DO CHA

Habilidade é o “**como fazer**”. Uma vez estudada a técnica agora é hora de arregaçar as mangas e praticar sempre procurando ser o mais fiel possível a teoria.

O ideal sempre é a junção de conhecimento e habilidade, mas essa combinação nem sempre é possível. Muitas vezes quem tem o conhecimento não é quem executa.

A **Habilidade**, em regra, depende de prática, treino, erros e acertos. A **prática** leva a **perfeição**.

Esqueça a conversa que na "teoria na prática é outra" isso é coisa de gente preguiçosa e que não estuda.





APRENDA A FAZER USO DO CHA

Atitude é o “gostar e querer fazer”. É a ação.

De nada adianta ter conhecimento e habilidade e não ter atitude.

Poucos vendedores estão dispostos a mudar suas crenças e hábitos. Até imaginam que se algumas coisas mudassem o resultado final seria melhor, mas alguma coisa os impedem de mudar.

Acredito que seja a disciplina e força de vontade.





AGORA QUE VOCÊ JÁ CONHECE O CHA


Deixa eu apresentar o conceito de competências em vendas.

A palavra **competências** aqui não tem o sentido de ser competente, de fazer certo.

Competências, neste caso, significa as qualidades ou os atributos que o profissional deve ter ou desenvolver para atingir os **resultados desejados**.

Vamos em frente com mais dicas...





APRIMORE SUAS COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

Pode parecer básico, mas é fundamental e muitos profissionais de vendas pecam neste quesito:

Conhecer a fundo o que vende!


Isso mesmo! As especificações da sua linha de produtos, vantagens, benefícios, casos de sucesso e situações de uso. E o principal...

Quem é o seu cliente? Quais problemas você resolve?

Muitos vendedores tem uma extensa linha de produtos em seu mix, e claro, saber tudo pode parecer impossível, mas quanto mais você souber melhor.




Sabe por que?




APRIMORE SUAS COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

As pessoas gostam de comprar de **especialistas no assunto**. Gostamos de comprar de quem realmente entende, isso traz mais segurança e cria uma relação maior de confiança.

Ainda dentro das competências técnicas você deve considerar o aprendizado em técnicas de vendas, como prospecção, levantamento das necessidades, abordagem, fechamento, follow up, pós-vendas e técnicas de negociação avançadas.
Isso é o mínimo!






APRIMORE SUAS COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

Conhecer sobre o **nicho de mercado** que atua, comportamento do consumidor e estar muito bem informado sobre as tendências relativas ao seu setor também não fazem nenhum mal.

Pode parecer muito, mas se você pensar em alguém que admira, com certeza, encontrará nesta referência todas as **qualidades** acima.

Esqueça a preguiça e crie uma **rotina de estudos** com temas relacionados a vendas e entenda que a sua carreira necessita de autodesenvolvimento constante e não só os treinamentos que a sua empresa fornece. Isso é o que todos fazem e você deseja estar um **passo à frente**, não é mesmo?





APRIMORE SUAS COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS

Agora é a hora do **autoconhecimento**.

Você sabe realmente quais são os seus pontos **fortes**? Os seus pontos a **desenvolver**?

Todos sabemos que não é fácil mudar **hábitos e crenças** que estão já há muito tempo enraizadas em nosso jeito de ser.

Algumas competências são muito valorizadas como criatividade, trabalhar em equipe, ser empático, fazer parte da solução e não do problema, boa oratória e não temer desafios.





APRIMORE SUAS COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS

Em relação as **competências comportamentais** é sempre bom ter alguém de **confiança** para dar um **feedback** sobre o seu jeito de ser e agir. Por que muitas vezes a forma como nos percebemos é muito diferente da forma como nos percebem.

Feedback é um presente, uma enorme chance de aprimorar o que precisa ser mudado.

Nada de tentar ser a pessoa perfeita, isso só causa estresse e a perfeição não existe! É só **utopia**.





TRANSFORME SEU TRABALHO EM UMA GRANDE **DIVERSÃO**

Nossa performance é melhor quando nos **divertimos** naquilo que fazemos. A rotina é algo que inibe a criatividade, então temos de criar uma rotina diferente. Use o **bom-humor** e de tempos em tempos pense em criar **desafios novos**. Não precisa esperar uma ordem do seu chefe, seja **proativo, alto-astral** e busque **novas maneiras** de executar aquela tarefa. Como um jogo, crie **estímulos** para melhorar a **qualidade** de seu **trabalho**.



OUÇA MAIS!



Vendedores com **alto desempenho** nem sempre são falantes, mas sim **bons ouvintes**. Prestam atenção nos detalhes e valorizam seu interlocutor. Não interrompa as pessoas e não as faça perder a linha de raciocínio. Desligar o telefone celular e manter uma postura voltada para a pessoa, além de educado, **valoriza o emissor** e o motiva a sempre disponibilizar mais informações, pelo simples fato de se sentir ouvido. Seja **generoso** e **ouça** com **atenção**.



TRABALHE DE FORMA INTELIGENTE

Use a criatividade e sempre pergunte em cada situação o que pode melhorar ou se vai agregar algum valor da forma que está sendo feito. Faça bom uso da tecnologia e principalmente do tempo que se dispõe.

Lembre-se: o TEMPO é o mais CARO e perfeito dos recursos.

Não discrimina ninguém. Perante ele todos são iguais. Todos os dias somos presenteados com exatas 24 horas.





TRABALHE DE FORMA INTELIGENTE

O **ESFORÇO** eu posso mensurar e depende da realidade de cada um. Ambiente em que vive, condições financeiras, estímulos que recebe no decorrer da vida.

São centenas de fatores que de certa forma eu posso medir. O recurso **TEMPO** ninguém consegue mudar, então preciso me diferenciar no **ESFORÇO**.

Mas não um **ESFORÇO BURRO!** Opa, nada de ofensas!

ESFORÇO BURRO é todo aquele que fazemos sem pensar ou analisar os fatos antes, corremos sem direção, estamos sempre ocupados fazendo coisas que nada agregam.



TRABALHE DE FORMA INTELIGENTE

Aproveite o **conhecimento disponível** e quando precisar peça ajuda e busque parceria. Seja ousado na hora certa, não adie o que pode ser feito e não deixe pequenos conflitos se transformarem em grandes questões emocionais. Resolva-os de **forma rápida e direta**, evitando tempestade em copo d'água.

Crie uma cultura voltada para a **excelência** em sua empresa ou no seu setor. Seja um **entusiasta** dessa ideia e seu melhor exemplo.

Uma vez que temos que fazer, nada melhor do que fazer **bem-feito**.



COMO FAÇO PARA APRENDER TANTO AS **COMPETÊNCIAS TÉCNICAS** QUANTO AS **COMPORTEMENTAIS**?

Hoje o que não falta é **informação disponível**.

Além dos famosos cursos de graduação, pós-graduação, mestrado e doutorado temos opções rápidas e muito eficientes.

Cursos de extensão de curta ou média duração, cursos online, comprar e estudar um bom livro, vídeos específicos sobre o tema, e-books, ou se quiser a fundo no tema conseguir um mentor ou até mesmo um coach, em especial para aprimorar as **competências comportamentais**.





COMO FAÇO PARA APRENDER TANTO AS **COMPETÊNCIAS TÉCNICAS** QUANTO AS **COMPORTEMENTAIS**?

Aprender a aprimorar suas competências técnicas ou comportamentais é uma questão de **VONTADE** e **ATITUDE**.

Vendas está longe de ser uma profissão fácil!

Para ter sucesso é preciso dedicação, foco e disciplina, caso contrário o nível máximo que você consegue chegar é na média!

O mercado está cheio de medianos e eu tenho certeza de você merece nada mais, nada menos do que a Excelência!

E boa parte disso só **depende de você!**





E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

Clientar
CRM

Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br



CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

