

Vender Sempre mais



Técnicas de venda

Técnicas de venda.....prospecção e abertura de clientes

- Prospecte sempre, qualificando os possíveis clientes de acordo com as probabilidades destes se tornarem clientes
- Construa relacionamentos. No primeiro contato demonstre sua simpatia e deixe uma impressão positiva. Tenha um lista atualizada de quem contatar diariamente.
- Peça a clientes satisfeitos indicação de novos clientes
- Faça parcerias com empresas assemelhadas não concorrentes que atuam no mesmo mercado para troca de cadastro de clientes.
- Fique atento a anúncios de empresas em cidades de seu interesse para pesquisar oportunidades.
- No primeiro contato se apresente bem vestido e com aperto de mão firme e sorriso nos rosto se apresente de forma sucinta e deixe ele falar e ouça com atenção para só depois perguntar o que lhe interessa.
- Encontre algo a dizer ao cliente que seja do interesse deste e ouça com paciência para identificar as oportunidades.
- Demonstre interesse em conhecer o sucesso da empresa demonstrando admiração para conquistar sua simpatia
- Use a primeira impressão que o cliente fizer de sua empresa para reforçar a imagem positiva de sua empresa.

Técnicas de venda...necessidades e objeções

- Concentre-se no que o cliente deseja e como sua empresa pode melhor atender estas necessidades. Vá preparado com argumentos de venda irrefutáveis. O cliente tem que perceber desde o início que você tem algo diferente a lhe oferecer
- Faça perguntas objetivas para identificar melhor as necessidades não atendidas pelos concorrentes. Faça pausas e escute atentamente.
- Nas dúvidas formule a pergunta de maneira diferente para que as reais necessidades se tornem evidentes.
- Pesquise com antecedência das possíveis objeções do cliente e tenha disponível argumentos de venda sólidos para contrapor todas as objeções de forma que cada objeção vire oportunidade.
- As objeções tem que ser respondidas com calma e muita segurança de forma que o cliente não duvide de sua posição
- Trate o cliente de forma personalizada e evite respostas padrão. Procure falar a linguagem do cliente. Identifique algo que impressione o cliente positivamente a respeito de sua empresa e ou produto.

Técnicas de venda...fechamento e indicações

- Preste atenção a sinais do cliente de como esta aceitando seus argumentos de venda. Como sua linguagem corporal esta respondendo e concordância com seus argumentos. É o momento de fechar o negócio.
- Em caso de sentir o cliente indeciso busque reforçar seus argumentos ao entender qual a duvida do cliente.
- Deixe o tempo trabalhar a seu favor, mas não perca o momento magico de anotar o pedido.
- Após o fechamento do pedido busque identificar oportunidades adicionais de negócios.
- Busque indicação de novos clientes com clientes satisfeitos e pesquise em redes sociais e em todas fontes de marketing e prospecção de seu segmento de mercado.
- Busque implantar na empresa programas de prospecção de geomarketing e de prospecção.
- Identifique clientes através de seu serviços de pós vendas com um CRM bem estruturado e com pessoal bem qualificado.
- Motive seus vendedores a permanente prospecção de novos clientes.

Técnicas de venda...venda adicional e pós vendas

- Demonstre sempre o produto mais atrativo ao cliente para abertura do pedido e só depois busque incluir itens adicionais ao pedido para tornar a venda mais produtiva.
- Não ofereça mais de 25% do valor do pedido para não perder o pedido.
- A venda adicional deve ir de encontro ao que gira no ponto de vendas do cliente.
- Ao encerrar o pedido não tenha pressa em deixar a casa do cliente. Fique o tempo suficiente para agendar nova visita e realizar outra venda.
- Ao sair da casa do cliente deixe segurança ao cliente que você esta ao dispor para atender necessidades adicionais e pontuais que venham surgir para demonstrar atenção com o sucesso do cliente.
- Entre uma visita e outra telefone ao cliente ou envie um wats para saber como esta indo os negócios e identificar novas necessidades.
- Não esqueça as datas importantes e festivas do cliente para entrar em contato e cumprimentar o cliente pelo evento

Técnicas de venda.....Fidelização

- Depois das primeiras compras do cliente organize um roteiro do que o cliente valoriza. Seus hábitos, lazer, preferencias ...enfim tudo que é importante para o cliente e busque sempre que surgir um oportunidade oferecer algo no relacionamento que fortaleça as relações com o cliente. (o cumprimento pela vitória do time do cliente pode fazer a diferença em futuras vendas).
- Supere as expectativas do cliente levando novidades ao cliente que são do interesse da empresa ou pessoal do cliente.
- Busque saber a opinião de seus clientes sobre a qualidade dos seus serviços de venda e produtos para formar um banco de ideias de como satisfazer melhor suas necessidades e expectativas.

