



VENDAS INTELIGENTES

"Há inúmeras formas de concretizar uma venda, mas somente uma garantirá um sono tranquilo: quando quem vende é Ético e quem compra acredita nisso."

Para vender mais e crescer no mundo de hoje é necessário aumentar as habilidades, sejam elas intelectuais ou técnicas. É preciso aumentar o número de visitas, melhorar a prospecção, a apresentação, o quebra-gelo e treinar a falar, a ouvir, a neutralizar objeções, a atender o cliente, a fechar a venda, enfim é preciso aprender a ser profissional de vendas no mundo de hoje.

Basicamente vender envolve o cliente, o profissional de vendas e o produto.

Cliente: para início de conversa, o cliente é a pessoa mais importante de seu negócio, afinal é ele quem paga as suas contas. Com tamanha importância, você parou para analisar quem é o seu cliente, que informações têm sobre ele, o que motiva o comportamento dele ou o que ele quer? Essas respostas são fundamentais para o sucesso de suas vendas, conseqüentemente para vender mais e crescer é preciso entender e valorizar o cliente.

Profissional de vendas: Prospectar, visitar, tirar pedidos, coordenar a entrega e instalação de produtos, ensinar o cliente a usar os produtos, solucionar reclamações e devolução dos produtos com defeitos, elaborar relatórios, elaborar plano de vendas, pós-venda, participar de treinamentos e palestras, sugerir como apresentar os produtos e apresentar os materiais promocionais.

Você tem pleno conhecimento de suas atribuições? Acredita em si, na empresa e no produto? Tem iniciativa e dá o máximo? Sabe ouvir e calar na hora certa? Imprime o cunho de sua marca? Tem disciplina e consistência? Conhece as ferramentas do profissional de vendas? Leva soluções, benefícios, atende e encanta o cliente? Se você é esse profissional, você é indispensável para o sucesso comercial de qualquer empresa.

Produto: "este modelo é de 29, tela plana", "...esta geladeira é frost free "...

O vendedor mostra as várias características do produto e utiliza vários termos técnicos. A maioria dos clientes está interessada em soluções e benefícios. O profissional deve conhecer as características, transformá-las em benefícios e satisfazer a necessidade do cliente, lembrando que são os benefícios que levam ao fechamento.

Aliado a esse tripé, temos as técnicas de vendas que ajudam a aumentar as vendas, considerando a influência sobre o cliente ao usá-las, desde o primeiro contato até o fechamento da venda, pois elas agem sobre os seus sentimentos pessoais, impulsos e necessidades.

Para atingir os objetivos é preciso conhecer as leis da venda, usar as ferramentas do profissional de vendas, seguir os passos da venda, utilizar a pergunta de fechamento, reconhecer os sinais de compra e saber fechar a venda.

Objetivos do curso:

Desenvolver o profissional de vendas para que possa maximizar resultados a partir de um atendimento otimizado à cada cliente. Garantir comportamento adequado do profissional para que este não seja apenas vendedor, mas, criador de oportunidades e gerador de negócios.

Indicado para:

Este curso é indicado para todos aqueles que atuam na área comercial, seja em Vendas Diretas, B2B, Representante Comercial Autônomo, etc.

Programa do Curso

Formatado em 5 reuniões de 3:00 horas cada, tem a flexibilidade de mudanças para acomodar da melhor forma possível à realidade de cada organização quando *in company*.

As reuniões estão assim definidas:

- 1ª – Planejamento em Vendas
- 2ª – Comunicação
- 3ª – Negociação
- 4ª – Relacionamento com Clientes Internos e Externos
- 5ª – Vendas Sem Mistérios.

Serão aplicados exercícios práticos para análise/reflexão pessoal e profissional em todos os encontros, sendo possível avaliar sua postura comportamental.

Os participantes receberão também, ferramentas para que sejam aplicadas em seu dia-a-dia e um *Workbook*.

Benefícios

Os benefícios assegurados são:

- Refletir sobre as diversas formas de Planejamento de Vendas;
- Prospectar novos clientes e aumentar as vendas utilizando ferramentas de marketing;
- Melhorar a comunicação e negociação;
- Aplicar técnicas para fazer abordagens eficazes;
- Conhecer os diferentes perfis de clientes e entender os verdadeiros motivos de compra;
- Lidar com objeções;
- Identificar os interesses de cada cliente para fechar vendas;
- Aplicar técnicas de pós-vendas;
- Trabalhar técnicas de relacionamento com os clientes internos e externos;
- Desenvolver e aplicar planos de melhorias e avaliação profissional.

Datas do Curso - 2012**Turma aos Sábados**

Carga Horária: 15H00

03,10, 17, 24 e 31 de março

Horário: 14:00h às 17:00h

Local

Rua João Missio, 242, Jd. Campo Limpo, Americana-SP
(2 quadras acima da Rodoviária)

Material Didático:

O Curso é presencial, a linguagem e a didática utilizada são voltadas ao ambiente pessoal e corporativo, focado no Comportamento Humano. Será entregue *workbook* de tarefas.

Informações e Inscrições:

Falar com Silvia, fone 19-3406.5769 ou 19-3648.7020 ou
e.mail: silvia@escoladegerentes.com.br

Conheça mais através do blog:

www.comerciovarejista.blogspot.com