



ENTREVISTA
DANIEL GODRI: por que a motivação
 pode fazer a diferença entre vendedores

GESTÃO EM VENDAS
 O cliente manda e desmanda?
 POR RAÚL CANDELORO

VENDAMAIS®

ANO 15 - Nº 170 - JUNHO/2008 - R\$ 12,00 - EXEMPLAR DO ASSINANTE



EXPOVENDAMAIS
Confira
20 dicas
 de alguns palestrantes
 da ExpoVendaMais

ESPECIAL

Técnicas de Venda –
 Os 8 papéis do vendedor

ESTRÉIA

Pedro Luiz Roccato com
 nova coluna sobre canais de
 venda

PESQUISA

Para ser bom, o vendedor
 precisa ter faculdade?
 Confira as respostas!

3 AÇÕES

para melhorar o rendimento
 dos vendedores
 Por César Frazão

4 SEGREDOS

para o marketing garantir
 mais vendas

JEFFREY GITOMER RECOMENDA:

pare de vender e comece
 a se relacionar



Lidando com o acompanhante do cliente

Quem acompanha o cliente muitas vezes atrapaalha uma venda, confessam muitos vendedores. Mas como lidar com a situação sabendo que, em diversos casos, o acompanhante paga pelo produto ou serviço? O melhor a fazer nessas situações é envolvê-lo no processo de venda. Veja como:

FAÇA PERGUNTAS DIRETAS – Aproveite também os momentos nos quais você fica a sós com o acompanhante e comece uma conversa informal, despretensiva e amistosa. Utilize todas as suas habilidades.

ALTERNE OS ARGUMENTOS DURANTE A VENDA – Procure sempre dar atenção às duas pessoas. Entretanto, os argumentos para o decisor da compra devem ser mais racionais, valorizando a importância da aquisição do produto e os benefícios que ele e o usuário terão na seqüência.

NUNCA PENSE NO ACOMPANHANTE COMO UM TERRORISTA – Evite criar uma barreira psicológica. O ideal é vê-lo como uma oportunidade, criando uma atmosfera mais favorável à venda.

WANDERLEY CINTRA é palestrante, consultor em atendimento e telemarketing, coordenador nacional de cursos da Microlins e co-autor do curso Vendas & Marketing no Varejo, feito em parceria com a VendaMais.
E-mail: wanderley.cintra@microlins.com

Seus contatos valem muito!

Sua rede de relacionamentos é fundamental para suas vendas, portanto aprenda a utilizá-la quando precisar de ajuda. No livro *Como Administrar sua Carreira*, da Série Sucesso Profissional da Publifolha, encontramos três dicas muito importantes para quando você pedir ajuda aos seus contatos:

1. Pense em todas as pessoas que conhece ou com quem já teve contato e avalie como elas podem ajudar você.
2. Diante de uma iniciativa de ajuda, não se esqueça de se mostrar grato.
3. Caso alguém recusar seu pedido por algum motivo, tente entender as razões.

Tenha jogo de cintura

Para Kathleen Kelley Reardon, autora do livro *Política Pessoal* da editora Gente, o “jogo de cintura” é fundamental no ambiente corporativo. Ela sugere, entre outras coisas, que os profissionais desenvolvam sua empatia, procurando conhecer ao máximo as pessoas. Segundo a autora, você deve fazer o seguinte:

- Ouça e aprenda. Transforme-se em uma das raras pessoas profundamente interessada no que os outros têm a dizer e tente descobrir os traços de personalidade dos outros.
- Investigue detalhadamente as percepções das pessoas e observe que essa é uma tarefa extraordinariamente difícil.
- Não julgue nem tire conclusões apressadas, embora tenha sido treinado para isso durante toda sua vida.

“Em negócios, palavras são palavras, explicações são explicações, promessas são promessas, mas apenas resultados são realidade”

HAROLD GENEEN

>>> Consultores que desejarem ter suas dicas publicadas na seção Manual do Vendedor devem enviá-las para o e-mail: karen@vendamais.com.br. Os textos serão analisados e publicados em edições posteriores da revista **VendaMais**.