



ENTREVISTA

Neil Rackham, um dos maiores especialistas do mundo em gestão de vendas, afirma: "Clientes não querem um vendedor 'catálogo falante'"

VENDAMAIS®

www.vendamais.com.br

ANO 15 - Nº 175 - NOVEMBRO/2008 - R\$ 12,00 - EXEMPLAR DO ASSINANTE

O MELHOR DEZEMBRO PARA SUAS VENDAS



FIM DE ANO | NEIL RACKHAM | ESTRATÉGIA

O QUE FAZER

PARA VENDER MAIS NESTE FIM DE ANO



WWW.VENDAMAIS.COM.BR

CARREIRA
Venda-se melhor em 5 lições

EXCLUSIVO
Especialistas mostram como aplicar a estratégia em suas vendas

De vilão a herói em um ano:
como algumas ações de marketing mudaram o rumo de uma empresa

Os 8 erros
da mudança
Por Alessandra Assad

JEFFREY GITOMER
Venda sem "nós"



Amil, pesquisa sobre incentivos, marketing x vendas, matriz 2 x 2, pós-venda, Laboratório Sabin e lançamento do novo livro de Luis Paulo Luppá:
O Profissional Pit Bull



Pare e relaxe

Para não deixar que a correria do dia-a-dia tire sua energia, aprenda a trabalhar com o estresse. O prof. Menegatti ensina em seu livro *Talento – É fazer coisas comuns de forma extraordinária*, da editora Impetus, que é importante identificar os horários do dia em que você fica mais estressado. “Nesses momentos, pare o que está fazendo. Saia por alguns instantes do seu ambiente de trabalho. Segundo estudos, essas pausas estratégicas podem aumentar sua eficácia em até 15%”, explica. Durante esse intervalo, você pode respirar ar puro, tomar água, trocar idéias com um colega ou fazer um exercício de relaxamento.

“Um homem
que não lê
bons livros
não leva
vantagem
alguma sobre
o que não
sabe lê-los”

MARK TWAIN

Tripé da negociação

Assim como toda fase da venda, a negociação deve ser estudada passo a passo. Para isso, definimos aqui três bases essenciais para o sucesso nesse estágio:

Conhecimento – Conhecer a empresa, o negócio, os produtos ou serviços é obrigação, mas para realmente fazer a diferença você deve saber do comportamento do cliente. Só dessa forma, conseguirá encaixar as necessidades do comprador em relação aos produtos ou serviços oferecidos.

Paciência – Como cada cliente tem seu tempo, você precisa ser um camaleão para se adaptar a cada situação, e isso requer paciência. Procure observar bem o que os consumidores dizem e, se possível, anote tudo. Essa é uma ótima forma de se precaver da falta de paciência.

Disposição – Esteja sempre disposto a atender todos os clientes com motivação. Essa disposição ajudará você a obter sucesso. Negociação é relacionamento – quanto melhor for, maior será a confiança do cliente em você. Quanto mais confiança, mais fácil será chegar a um acordo, ao fechamento e à comissão.

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

>>> 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**.