

## SEJA UM PROFISSIONAL DE ALTA PERFORMANCE

Cláudio Tomanini | Tomanini Consultoria

13/08/2021

Preparei este rápido teste para que você possa saber em que estágio você e sua equipe se encontram, mas antes leia isso.

Há uma máxima no mercado de que vendedor nasce pronto. Completa e ignorante mentira, vendas é uma profissão, vendas requer estudo, preparação, reciclagem, conhecimento profundo dos seus produtos e serviços, dos concorrentes. O vendedor precisa entender de economia e geo política para saber o que afeta favorável e desfavoravelmente no seu segmento, na sua região. Entender o todo e identificar na sua região os impactos destas ocorrências não controláveis. Se você mira em clientes na área de hotelaria, verá que o segmento não anda lá muito bem (por enquanto), já os agronegócios estão em crescimento contínuo e exponencial. Enfim, a máxima é: primeiro entenda, depois atenda.

Chega de ter atendedores (e pior, maus atendedores) dentro das concessionárias. Busque contato com os clientes que compraram de você (serviços e ou produtos), faça-os lembrar que você existe e está lá para entender e atender suas demandas. Descubra quantos carros tem, qual a periodicidade de troca, descubra seus desejos, seus sonhos, suas vontades, suas frustrações. Torne-se conhecido e importante. Faça-o perceber que você é um consultor de negócios no ramo automobilístico e não alguém que só está preocupado em fechar suas metas. Aliás, isto é consequência de um trabalho muito bem-feito e alicerçado em muita competência e profissionalismo.

Não queira tratar o cliente como você gostaria de ser tratado. Trate-o conforme 'ELE' gostaria de ser tratado. Cada cliente é único.

Lembre-se: A palavra **comprar**, do Latim *comparare*, "colocar ao lado, comparar", de *com*, "junto", mais *parare*, "fazer par, colocar ao lado para observar as diferenças", de *par*, "igual, parêlo". E é isso que seu cliente faz sempre.

O seu oposto é **vender**, que vem do Latim *vendere*, da expressão *venum dare*, "dar ou colocar à venda", onde *venum* quer dizer "objeto à venda" e *dare* é "dar". Daqui temos os derivados **venda**. Este é o somente uma "parte do seu papel".

Fazer qualquer dessas atividades se chama **comerciar**, do Latim *commerciare*, de *com*, "com, junto", mais *merx*, "mercadoria, material posto à venda".

Quem comercia está fazendo **negócios**, que vem da expressão latina *nec otius*, "sem ócio, sem descanso".

Resumidamente: Conheça seus produtos e serviços profundamente. Conheça seus concorrentes no detalhe. Só assim você entenderá o que seu cliente está comparando, caso contrário você vai cair no conto infeliz de que o cliente não comprou porque era caro... e aí você vê ele passando, semanas depois, com um carro zerinho do seu concorrente.

E finalmente, que vende faz negócios, e só se consegue resultados e alta performance sem ócio sem descanso.

**Sou um vendedor .....**

**1) ...que me preocupo com a minha imagem profissional (apresentação, postura, comunicação, entusiasmo, motivação)?**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**2) ...que procura obter informações sobre o segmento comercial dos clientes e prospects antes de encontrá-los ou atendê-los, utilizando essas informações durante a venda.**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**3) ...que procura identificar os pontos fortes e fracos do cliente( sua dores e desejos) e dos seus principais concorrentes.**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**4) ... que diante de um problema, busca uma solução propondo mais de uma alternativa**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**5) ...que procura identificar as necessidades, desejos e preferências dos clientes.**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**6) ...que procura identificar as pessoas que participam do processo de compra e seus papéis na compra a fim de adequar sua abordagem a cada um deles. (esposa, filhos, marido...)**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais



**7) ... que procura identificar, ainda na pré-venda, que informações deverão ser buscadas quando estiver frente-a-frente ao cliente.**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**8) ... que têm conhecimentos e habilidades suficientes para conduzir a entrevista fazendo perguntas para obter informações relevantes sobre a LEAD para fazer uma apresentação de vendas baseada em benefícios?**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**9) ... que tem consciência de que o objetivo da relação comercial é a criação e manutenção de relacionamentos de longo prazo em detrimento de, tão somente, vender um produto ou serviço, e age dessa forma.**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**10)... que na sua argumentação de venda você usa em sua abordagem, criticar a concorrência?**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

**11) ...que mantêm diversos canais de comunicação com o cliente, fazendo follow-up e resolvendo prontamente qualquer problema que surja, mesmo após a venda, da solução.**

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Jamais

## PONTUAÇÃO

<i>Jamais</i>	<i>Raramente</i>	<i>Às vezes</i>	<i>Quase sempre</i>	<i>Sempre</i>
1	2	3	4	5

**Entre 55 e 41 pontos: Um ótimo vendedor /negociador; procura ver onde e como os dois lados podem vencer; inspira confiança, é flexível.**

**Entre 40 e 31 pontos: Um razoável vendedor/ negociador; apesar de ter técnicas de venda bastante desenvolvida. Sua flexibilidade é média e nem sempre inspira confiança. É recomendável observar as fases da venda para poder se desenvolver ainda mais**

**Entre 30 e 11 pontos: Você precisa mudar seus métodos e comportamentos de vendas /negociação; para "deslançar" converse um pouco mais consigo mesmo, ouça o que os outros dizem com sinceridade de você. Treine seus sentimentos de empatia e procure ouvir mais o cliente fazendo perguntas é claro**

**Agora, pegue um papel e monte um plano de como você pode se desenvolver. Corrigir seus pontos de melhoria e tornar-se um profissional mais preparado e assim obter alta performance.**

**Mão a obras. Sucesso sempre!!!**