

Vendas: Como Ampliar o seu Negócio

O papel do vendedor, tem mudado nos últimos tempos. Em uma sociedade globalizada competitiva baseada em informações, em que o tempo pode ser até igual para todos, entretanto torna-se um recurso cada vez mais escasso e valioso para aqueles que bem sabe utiliza-lo, o vendedor tirador de pedido esta morrendo.

As novas forças de vendas são formadas por homens e mulheres que prestam serviços ao cliente. Nem podem mais ser chamados de vendedores, mas consultores de negócios. E neste sentido as empresas precisam de pessoas que saibam ouvir os clientes não só com o sentido físico mas em todos os aspectos de suas atitudes para melhorar os serviços quê oferecem.

Para muitos ainda ouvir o cliente é uma novidade, pois a maioria dos profissionais tendem e são acostumados a falar sempre, encenando sempre um monólogo de vendas, as velhas e antigas técnicas de vendas ensinavam que os vendedores deveriam ser convincentes o bastante para derrubar os argumentos de seus clientes, encerrando a visita sempre com pedido.

A disputa em um mercado competitivo onde produtos e serviços tecnologicamente são muito parecidos, cabe ao profissional preparado que sabe ouvir, apresenta sugestões certas e na hora certa e contribuem para que as vendas deslanchem e para que o cliente saia satisfeito, buscando sempre a sua empresa com seus diferenciais.

Apesar de muitos ainda se basearem na lei do preço e prazo. **Vendedores de sucesso** focalizam

sua argumentação de vendas em catálogos, amostras, embasamento técnico, pesquisas, conhecimento do mercado (concorrentes, clientes e suas necessidades pontos fortes e fracos) conhecem ainda seus produtos e a melhor forma de oferecer um serviço ao cliente. Entretanto sabemos que há ainda muita gente se dizendo profissional de vendas limitando-se somente a argumentação verbal..

O Trabalho do profissional de sucesso depende de metodologias, procedimentos, rotinas informatizadas um bom sistema de gerenciamento de informações que simplifiquem sua atividade diária, retirando dela toda burocracia desnecessária e estressante mas dando ao profissional todas as informações para o sucesso de suas ações, afinal de contas informação é poder e quem as bem usa torna-se poderoso e aquela história que um bom vendedor não precisa ser organizado e balela de gente preguiçosa, e para aqueles dispostos ao sucesso um bom esforço de marketing direto, telemarketing, entre muitas outras ferramentas que podem auxilia-los na intensificação da conquista e manutenção dos clientes.

O vendedor que fica preso a rotinas burocráticas do escritório é como um avião comercial no solo, não dá lucro,

Assim o vendedor deve ser orientado, treinado para torna-se um braço do marketing, para isto a empresa deve ser direcionada e estimulada através de uma correta metodologia de um plano de marketing e vendas..

Vendas: Como Ampliar seu Negócio

Escrito por Paulo Roberto

Sex, 18 de Setembro de 2015 12:32
