

## Uma História de vendas na prática.

Escrito por Paulo Roberto  
Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

### Uma História de Aprendizado em Vendas na Prática

Quando entrou para a pequena loja de auto peças, que fazia parte de uma Grande Rede, Paulo Roberto não tinha qualquer formação em vendas. Tinha sido contratado porque era um jovem simpático, falava bem e gostava de lidar com público e gostava de carros. Mas não entendia nada de auto peças e acessórios para veículos . O proprietário ficava de lhe explicar as coisas e, de fato, até passara um dia inteiro fazendo isso, logo na primeira semana. Mas tinha pouco tempo disponível e o número de itens à venda era muito grande e os clientes exigentes querendo tudo cada vez mais rápido.

Ele trabalhava junto com dois outros vendedores mais antigos o Edson Luiz e o Marco Antonio e o próprios donos Senhor Sandro e Ogeny, que nas horas de maior movimento também atendiam no balcão ou no pátio, onde orientavam a colocação de itens nos carros, manutenção, visitavam oficinas etc, na loja ficavam o estoque de peças, tintas, acessórios diversos, baterias, pneus, amortecedores, latarias enfim todos os produtos de menor tamanho. Paulo Roberto achava aquilo tudo um universo maravilhoso. Para ele era novidade estar trabalhando num lugar que tinha tudo para fazer até um carro. Se o cliente tivesse só o chassi, limpo, podia sair da loja com a com tudo para o carro ser montado e pronto!" Isso era fantástico, e era o que muitas Oficinas faziam para atender as vezes seguradoras ou ainda o cliente final.

Mas como fazer para aprender sobre tantas coisas, manuais diversos, sem ter alguém para explicar? Não porque alguém tivesse má vontade com ele. É que não havia tempo, mesmo. Em alguns momentos os vendedores antigos até lhe davam algumas explicações; mas esses momentos eram insuficientes para a quantidade de artigos e materiais que havia na loja. Insuficiente também para saciar a curiosidade do principiante Paulo Roberto.

O que você Profissional de vendas da Ancora faria?

## Uma História de vendas na prática.

Escrito por Paulo Roberto

Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

Como orientar Paulo Roberto a tornar-se um bom Vendedor ?

Como você pode aperfeiçoar-se e orientar um outro a Torna-se um Bom vendedor?

Como aprender tudo o mais rápido possível?

Como parar nossas atividades para orientar esse novo vendedor?

Que exemplos você daria em vendas para vendedores novos e os mais antigos?

Responda as perguntas acima!

Compartilhe suas idéias por aqui conosco, faça seus questionamentos!

Vamos juntos fazer a grande diferença no mercado!

A cada Nova edição estaremos falando, sobre Vendas, Atendimento, Comunicação, Negociação, Gestão de Vendas/ Marketing/ Empresa, Liderança etc..

Abaixo algumas orientações, que constam no seu Manual do Profissional do Atendimento Ancora para que você fazer ótimas vendas.

## **Uma História de vendas na prática.**

Escrito por Paulo Roberto  
Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

Lembre-se Roteiro de Observações e realizações

**Passos** - **Antes – Durante – Depois**

### **1. Preparação Conhecer A Empresa, O produto, O Cliente. Tempo + Poder +informação**

- a. Fixou seu objetivo? Qual? Maximo e Mínimo.
- b. Estimou o objetivo do Outro? Qual?
- c. Considerou características suas que poderiam facilitar/difícultar a negociação?
- d. Preparou repostas as objeções mais prováveis

### **2. Abertura / Abordagem**

## Uma História de vendas na prática.

Escrito por Paulo Roberto  
Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

- A. Procurou quebrar o gelo?
  
- B. Apresentou vantagens para o outro?
  
- C. O Outro se mostrou receptivo a sua proposta inicial?
  
- D. Definiu o propósito da negociação?

### 3. Exploração / Analise

- A. Você ouviu o outro?
  
- B. Que perguntas Fez para Identificar expectativas (necessidades do outro)
  
- C. Quais as pretensões/expectativas/ necessidades dele? O que ele deseja? O que ele não deseja?
  
- D. Quais os pontos em comuns já identificados?
  
- E. Evitou enfatizar as diferenças de opinião?

## **Uma História de vendas na prática.**

Escrito por Paulo Roberto  
Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

### **4. Apresentação / Demonstração**

A. Quais aspectos procurou focalizar relativamente a

( ) Características ( ) Soluções/ Benefícios ( ) Soluções/ Vantagens = Para que?

B. Mencionou soluções e benefícios importantes para o outro negociador

C. Explorou forcas ( ) ou Fraquezas ( )

D. Quais conseqüências da exploração de forcas/fraquezas

### **5. Clarificação / Argumentação / Objeção/ Rejeição/ Adiamento/Evasiva**

A. Procurou colocar-se no lugar do outro, imaginando suas duvidas, procurando entende-las?

B. Esclareceu duvidas reais e potencias de outro?

C. Fez concessões? Com e em que pontos?

## **Uma História de vendas na prática.**

Escrito por Paulo Roberto

Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

D. Como respondeu as objeções de outro? Como ele reagiu? Usou dados/informações?

### **6. Ação Final / Negociação/ Conclusão**

A. Identificou sinais de aceitação? Quais

B. Que estratégias usaram para provocar/ acelerar decisão?

C. Salientou a reversibilidade do processo (possibilidade de voltar atrás)?

D. Qual há situação 5 minutos antes do prazo do término da negociação?

E. Valor final da operação?

### **7. Controle e Avaliação / Conclusão**

A. Comparou prevista X realizados?

D. Definiu a implantação/ descobertas para a próxima negociação?

## **Uma História de vendas na prática.**

Escrito por Paulo Roberto  
Sex, 29 de Maio de 2015 19:49

---

### **8. Análise Final / Pós Venda/ Preparação / O Final é o Início.**

O que facilitou a negociação? E o que dificultou a negociação?