

VENDENDO MAIS COM OS FUNDAMENTOS DO PLANEJAMENTO DESCOMPLICADO

Aproveite este infográfico para fazer uma avaliação da sua situação e saber se o planejamento em vendas é algo que você deve prestar mais atenção. Se você convive com os sintomas do não planejamento e aproveita pouco benefícios de um planejamento descomplicado de vendas, é hora de focar seus esforços nesta área e melhorar muito os seus resultados.

SINTOMAS DE SOFRER DO MAL DO NÃO PLANEJAMENTO

- > Ansiedade
- > Imprevisibilidade de resultados
- > Gastos financeiros por retrabalho
 - > Tempo escasso
- > Muitas visitas, poucas vendas
 - > Insatisfação no trabalho
- > Pouco recurso para reinvestir



BENEFÍCIOS DO BOM PLANEJAMENTO

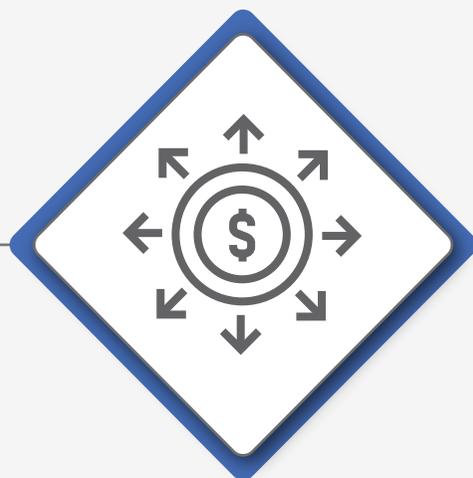
- > Tranquilidade maior para cumprir desafios
- > Vida mais organizada e produtiva
- > Sentimento maior de confiança
- > Alta probabilidade de fechar mais vendas
- > Previsibilidade de ação e reação pois ouve visualização futura ao planejar
- > Melhor uso do tempo e do dinheiro
- > Velocidade maior de realização de atividades

VENDENDO MAIS COM OS FUNDAMENTOS DA PROSPECÇÃO EFICAZ

Aproveite este infográfico para fazer uma avaliação da sua situação e saber se prospecção é algo que você deve prestar mais atenção. Se você convive com os sintomas do mal da não prospecção e aproveita pouco os benefícios da boa prospecção, é hora de focar seus esforços nesta área e melhorar muito os seus resultados.

SINTOMAS DE SOFRER DO MAL DA NÃO PROSPECÇÃO

- > Não bater metas
- > Ver a concorrência crescer em seu território
- > Muitas vezes ficar com o cliente antigo, que não evolui com o tempo
 - > Frustração por perder o território
 - > Incomodação de ter que dar satisfação à gerência / supervisão
 - > Ser rotulado como acomodado
- > Sentir que está sempre devendo algo para a empresa



BENEFÍCIOS DA BOA PROSPECÇÃO

- > Você atende a um maior tipo e número de consumidores finais
- > Você não cria dependências forçadas de resultados, ao ficar na mão de poucos
- > Você fecha o espaço para a concorrência
- > Você domina mais o território
- > Você mantém a carteira de clientes sadia
- > Maior probabilidade de fechar metas

VENDENDO MAIS COM OS FUNDAMENTOS DA DEMONSTRAÇÃO PERSUASIVA

Aproveite este infográfico para fazer uma avaliação da sua situação e saber se demonstrar de produtos/serviços é algo que você deve prestar mais atenção. Se você convive com os sintomas do mal da demonstração fraca e aproveita pouco os benefícios da demonstração persuasiva, é hora de focar seus esforços nesta área e melhorar muito os seus resultados.

SINTOMAS DE SOFRER DO MAL DA DEMONSTRAÇÃO FRACA

- > Cliente não entra em negociação com você
- > Você sente que existem centenas de objeções de vendas
 - > Não sente que seu cliente se emociona com sua proposta
 - > Você não se sente importante pelo cliente
 - > Você não bate metas
- > Existem produtos similares aos seus no cliente, até mesmo piores, mas você não vende
- > Seu atendimento costuma ser muito rápido, pois o cliente encerra logo



BENEFÍCIOS DA DEMONSTRAÇÃO PERSUASIVA

- > Você fecha mais vendas e costuma bater metas
- > Sente que seus clientes têm um vínculo emocional com a sua oferta
- > Você sente sua importância para o cliente
- > O cliente passa um bom tempo com você e chama outros parceiros e funcionários da empresa para também assistir
- > Você fica com um sentimento muito positivo após a venda pois sabe que fez o melhor para ajudar seu cliente
- > Existem poucas objeções que são feitas e seu cliente não pede tanto desconto

VENDENDO MAIS COM OS FUNDAMENTOS DO PÓS-VENDA QUE PUXA VENDAS

Aproveite este infográfico para fazer uma avaliação da sua situação e saber se o seu processo de pós-venda é algo que você deve prestar mais atenção. Se você convive com os sintomas do mal ausência de pós-venda e aproveita pouco os benefícios do pós-venda que puxa vendas, é hora de focar seus esforços nesta área e melhorar muito os seus resultados.

SINTOMAS DE SOFRER DO MAL DA AUSÊNCIA DE PÓS-VENDA

- > Sempre é uma dificuldade vender
- > Você sente que sempre existe um afastamento com o seu cliente
- > Seu cliente sempre é um pouco desconfiado com você
- > Você costuma ser surpreendido com informações novas e/ou problemas quando chega no cliente
- > Seu cliente está sempre lhe cobrando algo
- > Você tem dificuldade em escalar vendas, pois o cliente sente receio de aumentar a aposta em você



BENEFÍCIOS DO PÓS-VENDA QUE PUXA VENDAS

- > Você está sempre no comando da venda
- > Nunca é surpreendido por informações e/ou problemas
- > Sempre está focado na solução
- > Atua rápido, não deixando que um problema pequeno se torne um empecilho para vender
- > Suas vendas são crescentes pois você sente que existe uma alta confiança do cliente em você
- > Você é consultado pelo cliente em muitas situações que ele tem no negócio dele
- > Ele não costuma ficar irritado com você, independente do que ocorra
- > Você se sente importante dentro da proposta do cliente