



Dicas práticas para VOCÊ **VENDER** +

#MKFSOLUCOES

MKF
Soluções



Conheça o seu cliente...

Sempre busque referências sobre a pessoa para a qual você pretende vender. Levante informações nas redes sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn etc) e/ou com outras pessoas. Exemplo: Quais são as características dessa pessoa? O que ela gosta de fazer? Quais os lugares que ela frequenta? Por que ela precisa do seu serviço ou produto?



Entenda o comportamento




Quando estiver em processo de negociação, analise o comportamento do seu cliente. Leia os sinais corporais e tome atitudes de acordo com esse comportamento.

Exemplo:

Se o cliente bocejar ou cruzar os braços, significa que o seu assunto não é de interesse do mesmo.

Se as pernas estiverem cruzadas é provável que o cliente esteja inseguro e reticente. Por outro lado, pernas abertas indicam que o cliente está aberto ao diálogo ou pretende dominar a conversa.



analise a concorrência

Conheça os argumentos do seu concorrente, a forma como se apresenta no mercado, os pontos fortes e fracos.

Nunca desqualifique um concorrente.

Valorize a sua proposta com base na argumentação de vendas e nas evidências dos benefícios do seu produto ou serviço.

”

Confiar apenas na **memória é um grande risco**. Registre as principais informações do seu cliente em um sistema (CRM) ou planilha, pelo menos os dados básicos (nome, e-mail, telefone, data de aniversário) e utilize essas informações.

Lembre-se: Quem não é visto, não é lembrado.

“

tenha persistência

Nunca desista diante de um não

Entenda o não como um tempo para você se aperfeiçoar e conhecer melhor o potencial cliente.

Não abandone o cliente.

Mesmo que o cliente não esteja propenso a comprar nesse momento, mantenha contato, construa relacionamentos, amizades geram negócios.

M E T A S

Tenha metas claras, desafiadoras, e ao mesmo tempo possíveis de serem atingidas. Organize a sua agenda conforme as suas metas. Quanto você quer vender? Quantas visitas ou telefonemas você fará durante a semana? Quantos negócios você pretende fechar?

Utilize o método **SMART**.

S - ESPECÍFICO

M - MENSURÁVEL

A - ATINGÍVEL

R - REALIZÁVEL

T - TEMPO





IDENTIFIQUE

oportunidades



IDEIAS

Esteja sempre atento às ideias que vierem do mercado, seja do seu cliente e/ou de prospects.



VALOR

Entenda o valor do seu cliente ao longo do tempo. Conquistar novos clientes custa muito caro para a empresa.



CO-CRIAÇÃO

Convide o seu cliente para desenvolver junto com você novos produtos ou serviços.





invista em você

Qualifique-se, participe de cursos, palestras e/ou leia livros, assista vídeos sobre vendas.

Busque feedback dos seus clientes, amigos, familiares, gestores, líderes etc.

Aprimore constantemente suas técnicas, utilize as tecnologias e recursos disponíveis para melhorar a sua produtividade.

Preocupe-se em **COMPARAR-SE** sempre com **VOCÊ** mesmo, ou seja, pergunte-se sempre:
Quanto eu evolui essa semana?

**Seja a sua
melhor versão
todos os dias!**

mkfsolucoes@mkfsolucoes.com.br
www.mkfsolucoes.com.br

