

Dicas de Vendas,

prof. Isaac Martins

A cada momento o processo de compra e venda de um produto modifica numa rapidez enorme. Já foi o tempo do *anunciou, vendeu*. O consumidor está mais exigente, conhece as técnicas de vendas por telefone, as abordagens utilizadas e até o fechamento.

Como vender para esse novo consumidor?
É necessário [estratégia de vendas!](#)

Vou abordar de maneira rápida algumas dicas de técnicas de vendas. (Mas para aprofundar ainda mais, veja nossos treinamentos (cursos do professor Isaac Martins))

1) Cliente ama comprar, mas odeia o vendedor.

Essa é uma grande dica de vendas:

Quem já não ficou incomodado quando chegou numa loja e o vendedor o abordou com um sorriso falso dizendo: *"oi querido(a), em que posso ajudá-lo?"* A sua resposta é única *"só estou dando uma olhada"*.

Fica evidente a falta de treinamento e de estratégia de vendas. O profissional de vendas necessita de novas técnicas de atendimento ao cliente! Para lidar com esse novo perfil de clientes exigentes, observe algumas dicas para vender mais:

- a) Atendimento ao cliente focado nas necessidades e não na venda. Ficar incomodando o cliente com telefonemas inoportunos, abordar o cliente com frases prontas "em que posso ajudá-lo" ou enviar e-mail cobrando resposta de cotações, são as piores técnicas de vendas.
- b) Crie um plano de vendas: Se for numa loja, dê um caloroso bom dia e deixe o cliente a vontade, NÃO FALE "em que posso ajudá-lo?". Se for usar o telefone, somente ligue para o cliente se tiver algo a mais (desconto, promoção, prazo entre outros) NUNCA ligue para dizer "você está precisando de alguma coisa?". Se você utilizar e-mails, envie mensagens curtas e com alguma novidade, evite "Desejo saber se você tem alguma cotação para mim"!

Quer saber mais?

Semanalmente, traremos uma dica especial, siga-nos no twitter e receba as dicas de vendas gratuitamente