

## **Dinâmicas de Vendas**

Quem nunca participou de dinâmicas de vendas? Em uma entrevista de emprego ou num curso de vendas, as dinâmicas de vendas são sempre realizadas.

No curso de vendas é uma maneira de verificar se você conseguiu assimilar a teoria e nas entrevistas de emprego é utilizada para verificar sua abordagem de vendas, sua argumentação, seu atendimento ao cliente e seu fechamento de vendas. (O curso de Técnicas de Vendas do prof<sup>o</sup> Isaac Martins aborda todas essas etapas).

Nas dinâmicas de vendas também é avaliado a motivação do vendedor. O profissional de vendas deve estar motivado para atender bem seus clientes.

Para participar de dinâmicas de vendas prepare-se! Conheça bem o produto e a empresa. Pesquise a concorrência e descubra seus diferenciais.

Quando houver uma dinâmica de vendas num curso seja o primeiro a participar, desse modo, elimina dúvidas e muitos erros. Por exemplo, nos cursos do prof<sup>o</sup> Isaac Martins são realizadas muitas dinâmicas de vendas que ajudam o vendedor a aperfeiçoar suas técnicas de vendas por telefone ou pessoalmente, técnicas de abordagem, técnicas de fechamento de vendas, técnicas de motivação em vendas.

**Mas se você está procurando dinâmicas para contratar novos vendedores, segue as minhas sugestões:**

### **DICAS PARA UMA SELEÇÃO DE VENDEDORES DE MODO EFICAZ:**

#### **1) – Análise do currículo**

a. avalie o objetivo do candidato (evite selecionar candidatos que colocam mais do que um objetivo, por exemplo: secretaria, operador de telemarketing, administrativo, financeiro, vendedor e a disposição – isso indica que essa pessoa está sem foco)

b. analise também o histórico profissional (veja onde essa pessoa trabalhou e quanto tempo ficou – isso ajudará na entrevista)

c. fique atento nos detalhes, tais como a distância da residência, os cursos que o candidato cursou e as suas qualificações.

d. Com a análise do currículo você terá alguns pontos interessantes: porque ele deseja trabalhar nesse setor? O que já fez que indica que podemos contratá-lo? Em qual atividade ele desempenhou nesse ano? .....

#### **2) – Entrevista por telefone**

a. Faça um pergunta inteligente sobre algo que você observou no currículo, com isso você poderá avaliá-lo em argumentação, objetividade, firmeza da voz, entusiasmo, dicção, verbalização, concatenação de idéias e espírito de vendas.

### **3) – Entrevista pessoalmente**

a. Os mesmos princípios da entrevista por telefone, só que agora você deve observar os cinco sentidos do candidato. Atente-se a comunicação não verbal.

### **4) – Dinâmica**

a. Há diversas dinâmicas existentes para verificar se o colaborador deve trabalhar em sua empresa, no entanto toda a dinâmica deve ter um objetivo e uma razão, vou sugerir aquelas que mais uso com sucesso:

b. *Simulação de vendas*: dê um produto para cada candidato que seja fácil e conhecido, tais como: coca-cola, computador, cesta básica, ingresso de cinema, flores, cosméticos, jornal, plano de saúde e etc... Peça para ele criar um script para vender esse produto para você. Com essa dinâmica você verá se ele tem espírito de vendas, boa disposição, organização de idéias e muito mais.

c. *Objeções*: Pegue alguns produtos concorrentes com preços bem diferentes e peça para o candidato argumentar os por quês (comprar o seu produto e não do concorrente, preço, qualidade, produto conhecido). Faça um círculo na sala e faça um debate entre eles. Você notará os colaboradores que tem mais argumentação, superação de objeções e muito mais.

d. *Debate em grupo*: pegue um tema atual e polêmico, exemplo crise financeira, aborto, meio ambiente... e divida a turma em 2 e peça para um grupo ser a favor do tema e outro contra e peça para eles entrarem em acordo. Com essa dinâmica poderá observar quem é mais dinâmico, quem ouve melhor e quem mais argumenta.

### **5) – Treinamento**

a. Após a dinâmica, o candidato deve passar por um treinamento que em geral dura uma semana, no entanto quanto mais tempo melhor. Seu treinamento deve ter:

b. Treinamento de produto:

c. Treinamento de processo:

d. Treinamento de telemarketing:

e. Treinamento de técnicas de vendas do seu produto.

f. Lembre-se que no item “d” é fundamental utilizar um curso reconhecido e de credibilidade, escolha o Instituto Isaac Martins ([www.institutoim.com.br](http://www.institutoim.com.br))

Pronto, agora é só começar a trabalhar e monitorar o trabalho o colaborador.

Boa contratação;

Prof. Isaac Martins