

# **Excelência em Vendas Avançadas Consultivas na Era Digital Vendendo Situação a Situação em Cenários Desafiadores pelo Método Funil de Negócios ©®**

## **Do Pré-Venda ao Pós-Venda para a Fidelização do Cliente**

**APRESENTAÇÃO** - Vender e negociar, no Brasil, responde por mais de 50% dos esforços das Organizações. Em um cenário cada vez mais acirrado, as empresas buscam soluções inovadoras para manter presença no mercado, agregando valor e fidelizando clientes. Para responder os desafios deve se utilizar métodos avançados em vendas utilizando os meios e ferramentas de comunicação necessárias, visando à apuração de seus processos e, conseqüentemente, a melhoria da produtividade. Nesse pensamento, o processo de vendas por com negociações bem-sucedidas é uma das fontes essenciais de inteligência estratégica e comportamental para superação de metas. Apresentaremos o ciclo da venda avançado compatível com o método "Funil de Vendas" e ferramentas que estão sendo utilizadas na nossa realidade com competência por alguns profissionais que buscam a excelência e atingem resultados expressivos.

### **RESULTADOS:**

- Oferecer estratégias, técnicas e habilidades especiais para que o profissional de vendas planeje o Ato da Venda visando o crescimento da sua produtividade.
- Capacitar o participante com técnicas de vendas avançadas para a gestão no funil de negócios, possibilitando, dessa forma, conduzir corretamente o processo da venda com o objetivo de obter volumes maiores de fechamentos.
- Estimular o profissional de vendas para que tenha um conjunto de metas realistas e desenvolva um plano tático que o leve até seu objetivo.
- Contribuir para que o profissional de vendas agilize sua capacidade de diagnosticar o estágio de propensão à compra em que se encontra o cliente potencial e ampliar o seu leque de alternativas de estilos de vendas utilizando o estilo mais apropriado e com maior probabilidade de êxito em cada situação.
- Planejar e Estruturar uma negociação para obter a satisfação de ambos os lados.
- Apresentar ferramentas de pós-venda para contribuir ao processo de manutenção da carteira de clientes.

### **PROGRAMA:**

#### **NOVO PERFIL PARA O PROFISSIONAL DE VENDAS:**

- . O desafio de vender utilizando os meios de comunicação atuais na era digital;
- . Características que compõem o perfil atual do profissional de vendas;
- . Principais qualidades de um vendedor profissional em cenários competitivos;
- . Responsabilidades / Competências do vendedor;
- . Vender com naturalidade resulta em sucesso;
- . Rompendo velhos hábitos - Mudança de hábitos para um cenário desafiador;

#### **O VERDADEIRO E ATUAL CICLO DA VENDA – FUNIL DE NEGÓCIOS®:**

- . **A morte do roteiro tradicional de Vendas:** Abertura – Sondagem (com perguntas inúteis) – Oferta de Benefícios – Tratamento de Objeções e Técnicas de Fechamento (**abandone isso**);

**. As fases Essenciais do Ciclo da Venda para avançar passo a passo no Funil de Negócios®:**

Abertura – Investigação – Demonstração de Capacidade e Obtenção do Compromisso;  
Análise retrospectiva da relação entre Negócios Acordados, Propostas Negociadas, Propostas Entregues, Contatos, Tentativas de Contatos e Área Coberta.

**VENDENDO PASSO A PASSO PELO MÉTODO FUNIL DE NEGÓCIOS®:**

- . O ciclo da venda e os estágios de propensão à compra do cliente;
- . Autodiagnostico - Perfil de Estilos de Comportamento em Vendas;
- . Aprimorando seus pontos fracos – dicas;
- . Estratégias de Prospecção na Era Digital;
- . Formas inteligentes de Aproximação;
- . Diagnostico de Preocupações e Interesses pelo **Método SPIN Selling** – Estágio Comportamental Essencial;
- . Apresentando possíveis soluções para benefícios mútuos – Negociando de Forma Personalizada;
- . Aplicando o **Método BANT**: Orçamento, Autoridade, Necessidades e Expectativa de Tempo (para venda simples) ou aplicando o método **GPCTBA C&I** para uma venda mais complexa;

**NEGOCIANDO DE FORMA PERSONALIZADA:**

- . Não barganhe com as posições e sim com interesses/preocupações;
- . Separando a pessoa do problema - Avaliando suas reações aos conflitos de interesses;
- . Momentos e Etapas da negociação;
- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa a negociação de um acordo;
- . Pensando ganha-ganha – colocando – se no lugar do outro;
- . Criando opções/soluções de ganho mútuo;
- . Tratamento de Objeções com soluções e não apenas argumentações;
- . Utilizando uma planilha para montar seu plano de ação e propostas técnicas e comerciais;
- . Agregando valor ao cliente - Preço e seus segredos;
- . Apresentado ferramentas apropriadas para a planeamento e execução de pós-venda.