

Informação ajuda a vender mais ? ***por Raúl Candeloro***

“Se você acha que estudar custa caro, experimente o custo da ignorância”.

Todos os dias milhares de vendas são perdidas por pura falta de conhecimento de vendedores e vendedoras despreparados, sem habilidade e com a atitude errada. Gente que tem preguiça de ler, de se preparar, de pensar. Passam na frente de uma livraria ou de uma biblioteca e olham para os livros como se olhassem para um aquário ou para uma planta. Não pensam que ali pode estar a resposta para um dilema pessoal ou profissional?

Eu tenho uma teoria em relação ao conhecimento e chamo-a de “Só uma idéia”. Preciso tirar só uma idéia para que um artigo, curso, conversa ou livro, tenha valido o investimento. Tenho uma das maiores bibliotecas especializadas em vendas e marketing do Brasil. Uma idéia de cada livro, somadas, têm a força de transformar a minha vida e a de muita gente.

Aqui vão 3 dicas para ajudá-lo, já que todos nós somos vendedores, a usarem as informações:

1 Livros: Tem livro sobre como vender pessoalmente, pelo telefone, pela internet, como vender produtos, serviços. Assunto é o que não falta. O que ninguém entendeu ainda é que só existem sete passos na venda: Prospecção, Abordagem, Sondagem (Levantamento de Necessidades), Proposta, Negociação, Fechamento, Pós-venda. Todo vendedor é bom em algum passo e poderia melhorar em outros. A melhor forma de melhorar seus resultados é estudar os passos e adapta-los à sua realidade para coloca-los em prática. E os livros são a melhor forma de fazer isto.

Idéia 1: Algumas empresas entenderam a importância disso e montaram bibliotecas para os funcionários. As mais arrojadas criam até “círculos do livro”, as pessoas devem ler as obras, apresentá-las e discuti-las com os colegas.

2 Internet: Quantos vendedores pesquisam o site de uma empresa antes de ligar para tentar vender algo? Quantos procuram conhecer a estratégia, os diretores e os concorrentes da empresa? A internet é um oásis de informação a ser explorado. Use-a exaustivamente – poucos dos seus concorrentes o fazem e você com certeza encontrará muita coisa útil.

Idéia 2: Crie em sua equipe o hábito de pesquisar as novidades do setor, os concorrentes, os clientes, o mercado no exterior. Crie um ‘arquivão’ de idéias e notícias para ser acessado pela equipe. Faça com que os melhores vendedores do mês mandem um e-mail para o resto da equipe contando o que fazem de diferente. Use a internet para o que ela realmente é boa: difusão de informação a custo baixo.

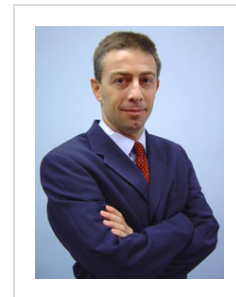
3 Cursos e eventos: Outro dia recebi o e-mail de um corretor de imóveis que, ao assistir uma palestra minha em São Luis, no Maranhão, teve uma idéia que mudou sua vida. Ele contou que trocou o fusca por um Audi A3 e que sua imobiliária tinha o nome em minha homenagem – “Atitude Empreendimentos Imobiliários”. Mil pessoas assistiram à palestra naquele dia. Quantos entenderam e utilizaram o que foi dito? Quantos nem foram ao evento? Quando tiver uma palestra com gente boa em sua cidade, pare de dar desculpas e participe.

Idéia 3: Não vá sozinho ao evento. Leve a esposa, o marido, os filhos adolescentes, a equipe e até mesmo os clientes. Patrocine um evento e leve o palestrante para jantar com os seus clientes e com sua equipe. Seja criativo!

A lógica é simples: só uma idéia. Isso faz com que você tenha uma atitude pró-ativa em relação ao conhecimento. E se você teve alguma idéia lendo esse artigo, mande para que possamos contar em um próximo.

Raúl Caneloro
raul@vendamais.com.br

Raúl Caneloro é palestrante e editor das revistas VendaMais®, Crescimento Pessoal & Motivação® e Liderança®, além de autor dos livros Venda Mais, Correndo Pro Abraço e Criatividade em Vendas. Formado em Administração de Empresas, é responsável pelo portal www.vendamais.com.br e www.gestaoemvendas.com.br. Atualmente faz mestrado de empreendedorismo no Babson College (www.babson.edu).



Fonte: Portal Administradores www.administradores.com.br

Portal Administradores é parceiro da MMR Brasil.

Treinamentos em Porto Alegre.