

TREINAMENTO VENDAS





O que é ?

VENDER

... é motivar as pessoas a comprar algo que atenda suas necessidades e desejos!



O que é ?

MOTIVAR

... é criar motivos e incentivar as pessoas para que elas ajam.

4 GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

O quais os principais ...

MOTIVADORES

... do comportamento humano
?

4 GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS



eliminar a dor

buscar o prazer

ENTÃO PARA VENDER É PRECISO ...

- construir empatia
- Comunicar-se bem
- Interessar-se pelo cliente
- criar relacionamentos
- ajudar as pessoas a tomar boas decisões

ENTENDER AS NECESSIDADES (DOR) E GERAR O DESEJO (PRAZER)!

PARA VENDER TAMBÉM É PRECISO ?

- conhecimento do produto
- aparência
- confiança
- honestidade
- habilidade e desejo de trabalhar intensamente
- atitude positiva
- foco nas pessoas
- entusiasmo



características

X

Benefícios


CARACTERÍSTICAS



atendem às necessidades ...

- instalações
- horário
- know-how
- showroom
- vários cursos
- bons professores
- staff treinado

BENEFÍCIOS



criam a expectativa

- conforto
- variedade atividades
- melhor oportunidade
- novidade do mercado
- mais conhecimento
- melhores resultados
- mais motivação
- melhor orientação

Os clientes não compram as características, eles buscam os benefícios, mas são as ...

SENSAÇÕES

... que irão despertar o desejo!

CARACTERÍSTICAS <i>Atendem às necessidades</i>	BENEFÍCIOS <i>criam a expectativa</i>	SENSAÇÕES <i>criam o desejo</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Instalações ▪ horário ▪ know-how ▪ showroom ▪ vários cursos ▪ bons professores ▪ staff treinado 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conforto ▪ variedade atividades ▪ melhor oportunidade ▪ novidade mercado ▪ + conhecimento ▪ + motivação ▪ melhor orientação 	<ul style="list-style-type: none"> • tranquilidade • liberdade • confiança • satisfação • crescimento prof. • prazer/aprender • + organização

PROCESSO INICIAL

Algo para lembrar SEMPRE!

As pessoas **NÃO** compram as **características**
(instalações, vários cursos, Staffs treinados, etc)

Elas **compram** os **BENEFÍCIOS**, que as características
proporcionam.

Todos os **Benefícios** Precisam ser **ligados às SENSACIONES**

OS 8 PASSOS DA VENDA



*criam a
expectativa*



prospecção

apresentação preço
superar objeção

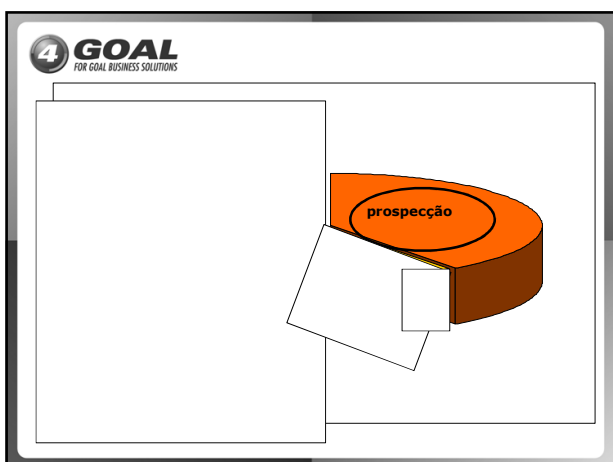
Agenda
qualificação

folder

Contato
inicial

prospecção

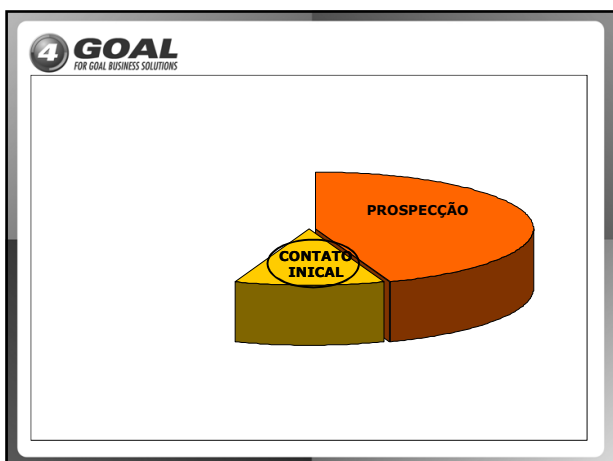
Indicações
fechamento



PROSPECÇÃO

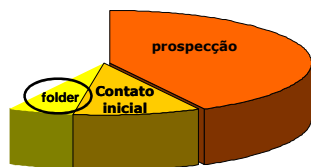
A chave para aumentar Vendas & Lucro

- 1 - Veja mais pessoas
- 2 - converse com muitas pessoas
- 3 - Garante as oportunidades
- 4 - Deve representar 40% do tempo do **consultor de venda**
- 5 - Gera maior volume de vendas



CONTATO INICIAL

- CUIDE DA APARÊNCIA SEMPRE
- Antecipe-se, sorria e olhe nos olhos...
- Cumprimente-o, diga seu nome primeiro..
- Depois pergunte o nome do cliente, ...
- Sorria... converse com o cliente
- Demonstre interesse em conhecer suas necessidades,
- Na comunicação a linguagem corporal representa 55% - seja verdadeiro.....

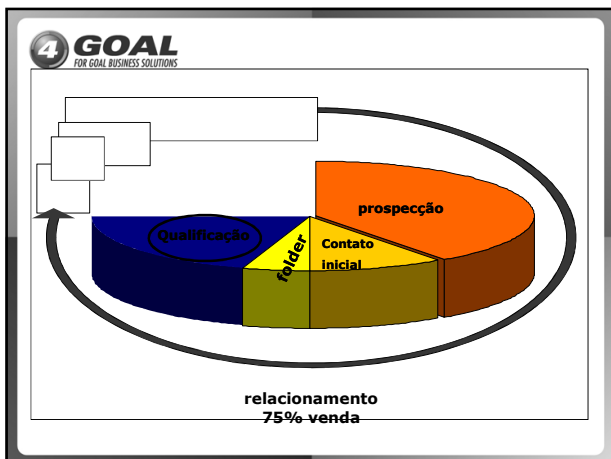


ENTREGUE O FOLDER DO CAPITAL FITNESS

IMAGEM DO FOLDER

deixe o cliente OBSERVAR tranqüilamente ...

IMAGEM
INTERNA DO
FOLDER



COMECE BEM

- Tenha Foco em fazer um Amigo
Não o trate como mais um (mercadoria)
- Esteja realmente interessado na Pessoa
Não no Dinheiro
- Encontre uma Solução para sua necessidade
Não ofereça ilusões, Não crie fantasias

QUALIFICAÇÃO

A magia da técnica do espelho, estabeleça pontos em comum.



QUALIFICAÇÃO

Depois que o cliente observou o folder

- Converse com o cliente sobre suas necessidades
- Use as informações do folder
- Tenha uma agenda e anote as informações
- Este é um bom momento para criar empatia
- Faça anotações sobre os cursos de interesse,
- Todas as informações são úteis para encontrar a melhor solução para o cliente

Qualificação

É hora de trabalhar as necessidade do cliente e estabelecer o **"máximo rapport"**

Procure entender porque ele gosta de "X" curso(s)

Saiba o que o motiva mais ...

Qual a disponibilidade de tempo que ele tem ...

Qual sua expectativa com os cursos pretendidos....

CONSIGA A CONFIANÇA DO CLIENTE E ENTENDA SUA NECESSIDADE

Qualificação

Agora explore a "dor" do cliente e mostre a ele que você tem uma SOLUÇÃO

Explore a verdadeira razão por querer fazer o curso,

Saiba seu principal objetivo com o curso pretendido

Saiba qual a atividade que mais lhe interessa e inicie por ela (fale mais sobre esta)

Mostre a ele que você é a melhor solução...

Faça-o visualizar a solução e como ele poderá usar o que aprendeu

- Veja os horários dos cursos, se haverá alguma dificuldade,

CONSIGA A CONFIANÇA DO CLIENTE E APRESENTE A SOLUÇÃO E OPÇÕES

TRANSIÇÃO PARA O PREÇO

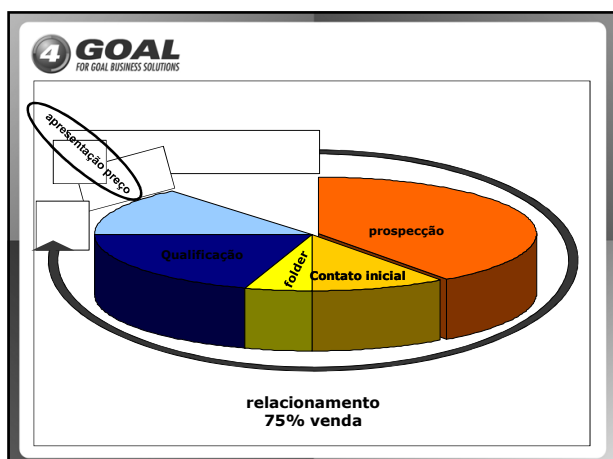
- CIRCULE os cursos de maior interesse
- Mostre os benefícios que estes cursos vão lhe trazer
- Evidencie o palestrante (currículo)
- Projete-a para o futuro – argumente ...
- Entusiasme a pessoa para a decisão

MOSTRE QUE O CURSO PODE SER A MELHOR SOLUÇÃO PARA A NECESSIDADE DELE – DESPERTE O DESEJO !!

Transição para o Preço

- **Teste o real interesse**
 - Gostou Desta possibilidade então? (aponte para o curso escolhido),
- **Elimine todas as dúvidas**
 - Fora a questão financeira, tem alguma dúvida, ou algum outro curso que seja de seu interesse?

OBSERVE SUA EXPRESSÃO, INTERESSE..... INTENÇÃO DE RESOLVER NAQUELE MOMENTO..... CRIE A URGÊNCIA

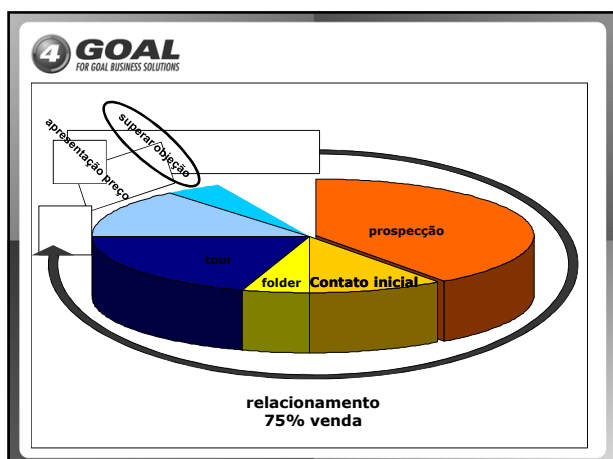


Apresentação Preço

- confirme os objetivos e os benefícios
- Evite a palavra "preço"
- fale sobre a vantagem de inscrever-se em mais cursos
- anote a opção de 01 curso e também outra opção (02 cursos)
- utilize calculadora para evitar erros de cálculo

TORNE ESSA ETAPA SIMPLES E PRÁTICA.

Nome do curso	Nome dos cursos
Valor do curso	Valor de 02 cursos
Opção de 01 curso	Opção de 02 cursos ✓
Benefícios	3 X mais Benefícios



OBJEÇÕES

Estas só aparecem se esquecermos de explorar melhor as etapas anteriores.

- não tenho tempo
- não sei se posso pagar
- preciso pensar
- preciso explicar para meus pais ...
- vou decidir mais perto da data do evento

OBJEÇÕES

- **Isole apenas uma objeção** (se houver mais que uma)
- **Faça perguntas para entender melhor**
- **escute com atenção as respostas**
- **anote o que considera importante**

ESTA PODE SER UMA SIMPLES DÚVIDA

OBJEÇÕES

6 passos para eliminar objeções

- Fique quieto e ouça
- Passe para o lado da pessoa
- Faça perguntas suaves
- Isole a objeção
- Encontre a solução
- Vá para o fechamento

OBSERVE MAIS, ESCUTE MAIS E
FALE MENOS!

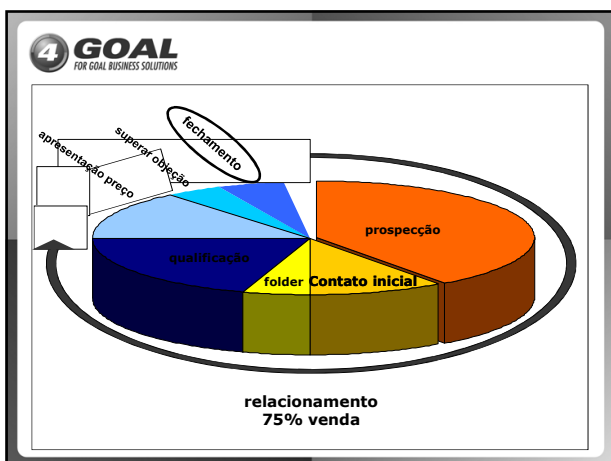
OBJEÇÕES

Supere as Objeções

Use a estratégia do **SE**

Existe alguma outra razão
Pela qual você não se inscrever nos
cursos agora?

SE eu conseguir algo próximo disto
que me pediu Você fecha agora?



FECHAMENTO

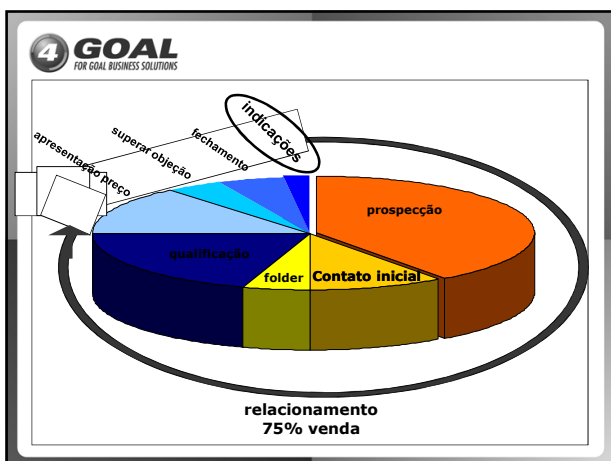
- Peça pelo dinheiro
- Descontraia
- Volte à emoção
- Dê as boas vindas

70% DAS VENDAS FALHAM, POIS OS VENDEDORES NÃO PEDEM O DINHEIRO

FECHAMENTO

Agora só precisamos fazer sua inscrição, você deseja acertar como, com cheque, dinheiro ou depósito bancário?

Fico feliz que tenha fechado!! Com este curso poderão surgir novas possibilidades para você....., você vai adorar participar.....



INDICAÇÕES

- Momento de alegria
- Obtenha a aprovação de mais uma pessoa
- Ofereça dois ou mais folders
- Motive a pessoa a convidar mais amigos a participar

A GRANDE MAIORIA DAS VENDAS ACONTECEM POR INDICAÇÕES OU RECOMENDAÇÕES

Resumo

Iniciando

1. Comece com o final em mente
2. Use as ferramentas certas
3. Veja mais pessoas

Entrando no negócio

1. Converse com muitas pessoas
2. UTILIZE os 8 passos para vender
3. Torne se um bom consultor de vendas



Divirta -se

Hora de marcar alguns



Gols
