

PEAK PERFORMANCE

Liderança | Negociação | Peak Performance



Charton Baggio

Um líder chamado por líderes

Por mais de 34 anos, Charton tem ajudado as pessoas a levar suas vidas para outro nível – não importa o quão bem-sucedidas elas já sejam – nas áreas que mais importam: negócios, finanças pessoais, famílias, carreiras

relacionamentos e saúde.

Ele ajudou milhares de pessoas em todo o país a transformar suas vidas e negócios por meio de seus eventos ao vivo, programas online, livros, e life coaching.



No Peak Performance

Oferecemos estratégias comprovadas que ajudarão você a comprimir décadas em dias, aprender com as experiências de outras pessoas e fornecer um caminho claro para preencher a lacuna entre onde você está e onde deseja estar.

Inspire um padrão de grandeza em todos que representam seu produto.

Seis melhores práticas para ganhar mais vendas

“Qualquer cliente pode ter o carro da cor que quiser, desde que seja preto.”

A estratégia de Henry Ford para a produção em massa do Modelo T também definiu a atitude básica da maioria das organizações de vendas nos últimos 100 anos: “O cliente pode ter qualquer produto ou serviço que desejar, desde que seja o que dissermos a ele”.

Obviamente o mundo mudou. Os compradores agora têm acesso instantâneo a avaliações e opiniões em tempo real sobre seus produtos e serviços. Eles estão no comando e operam a partir de uma nova mentalidade: eles não estão procurando produtos tanto quanto estão buscando resultados específicos.

A maneira de fechar mais negócios agora está em ser sensível às necessidades do cliente. Você deve então adotar uma abordagem flexível e criativa para personalizar produtos e soluções que ajudarão os clientes a alcançar os resultados desejados. Aqui estão seis práticas recomendadas para ganhar mais vendas nesse ambiente:

1. **Concentre-se em como você pode ajudar o cliente a alcançar seus objetivos.** Com essa simples mudança, você evita ficar preso a uma mentalidade de produto e maximiza sua capacidade de permanecer flexível e criativo.
2. **Pense no seu produto como apenas um aspecto do valor que você oferece ao seu cliente.** Hoje, os profissionais de vendas bem-sucedidos são valorizados por seus conhecimentos, experiência e capacidade de colaborar com os clientes e projetar soluções personalizadas que proporcionam resultados específicos, agregando valor para todos.
3. **Acostume-se a um ciclo de vendas mais longo.** Leva tempo para conhecer o cliente e entender sua situação, possivelmente várias conversas ao longo de semanas ou, em alguns casos, meses. O ciclo de vendas mais longo geralmente leva a um nível de confiança mais
4. **Concentre-se em discussões reais sobre preocupações reais e evite soluções simples.** Alguns profissionais de vendas podem fingir interesse nas necessidades e objetivos do cliente por tempo suficiente para direcionar a conversa para posicionar a solução que eles já desejam oferecer. Os clientes não vão tolerar ser manipulados assim. Uma vez que eles percebem que você os está configurando para que você possa entregar sua solução preconcebida, eles reterão sua confiança e se tornarão mais resistentes.
5. **Diga a verdade, mesmo que isso signifique dizer aos clientes o que eles não querem ouvir.** Isso é fundamental para desenvolver a credibilidade que será recompensada nos próximos anos. Os profissionais de vendas são competitivos e trabalham duro para conquistar novos negócios. No entanto, nunca deixe que esse desejo de vencer o tente a prometer algo que você não pode entregar, ou concordar com uma solução que não produzirá o resultado que o cliente precisa, mesmo que o cliente peça e mesmo que isso faça de você um muito dinheiro. Sem dúvida, o cliente se lembrará de sua integridade na próxima vez que você o visitar.
6. **Saiba quando afirmar para o cliente sua experiência e quando adiar.** Haverá momentos em que é importante para você afirmar sua experiência. Normalmente, esses momentos virão depois de você ter construído um forte relacionamento com o cliente e desenvolvido uma compreensão completa dos resultados que o cliente deseja. Em última análise, porém, o cliente é o especialista em suas necessidades de negócios e nas soluções com as quais se sente mais confortável.

alto entre você e o cliente; muitas vezes também leva a negócios maiores e relacionamentos de longo prazo que geram maiores receitas ano após ano.

Entre em contato conosco hoje pelo WhatsApp 43 99830-0838 para agendar um Workshop de Desempenho Máximo sem custo para seu escritório.