

Agendor

www.agendor.com.br

7 Segredos dos campeões de vendas



Como se tornar um campeão de vendas: os 7 segredos

Uma apresentação de slides que foi utilizada para guiar e incentivar nossa equipe comercial ensina como se tornar um campeão de vendas

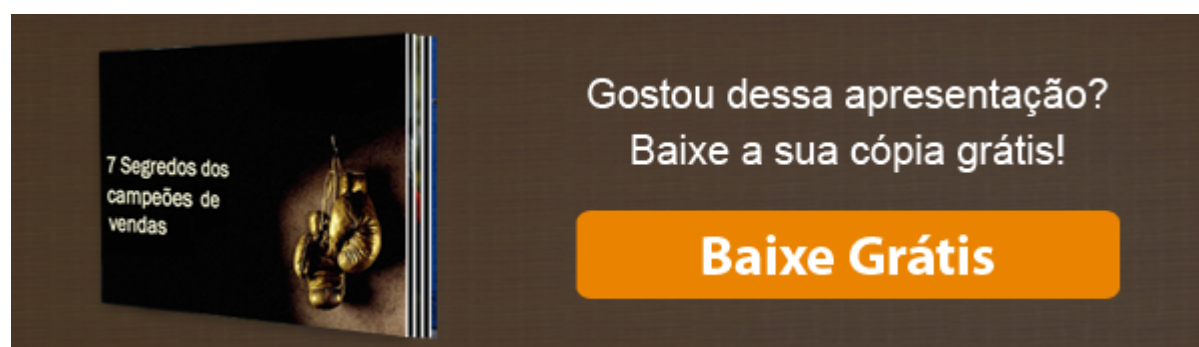
“Grandes vendedores são pessoas muito disciplinadas. A sua grandeza se da, em grande parte, justamente pela disciplina.”

Analisando e estudando as práticas diárias e os segredos das vendas de profissionais de sucesso, chegamos a padrões que são muito comuns entre os melhores vendedores. Esses profissionais, esses grandes vendedores, podem acabar nem percebendo, mas estão agindo de forma que os leva ao sucesso.

Mas que forma é essa, afinal?

Utilizamos esse estudo para guiar e incentivar nossa equipe comercial interna em formato de apresentação. Assim, Como vimos que a iniciativa foi interessante, resolvemos compartilhar o material que usamos com você.

Então, aproveite e confira abaixo a apresentação de slides com os segredos do vendedor campeão:



Como se tornar uma campeão de vendas

Grandes vendedores são pessoas muito disciplinadas. A sua grandeza se da, em grande parte, justamente pela sua disciplina.

Por isso, conheça os 7 segredos desses profissionais que se tornam campeões de vendas para se tornar também um deles!



#1. 0 networking:

Grandes vendedores sabem a importância do networking na geração de novos negócios para a empresa. Assim, por conta disso, eles dedicam grande parte de seu tempo promovendo networking. Isto é: se conectando com pessoas e ajudando outros contatos a fazerem negócios.

Os grandes vendedores sabem da importância de ir à rua, participar de eventos e ver de perto o que acontece no mercado em que atuam.

Eles sabem que é um segredo de vendas conhecer pessoas novas. Sabem que é preciso ser visto pelas pessoas, que é preciso promover a sua reputação e o conhecimento e capacidade que têm para gerar negócios.

Eles são aqueles indivíduos incomodados e sempre preocupados em estar onde as coisas estão acontecendo. Dessa forma, se faz um campeão de vendas.

DICA: [As 6 etapas de como fazer networking e 4 dicas para conseguir mais leads com ele](#)

#2. A marca pessoal:

O campeão de vendas sabe que, primeiramente, ele precisa vender a sua imagem. Só então, depois, ele deve [vender o discurso](#) de qualquer empresa.

Grandes vendedores trabalham a sua reputação. Assim, acabam por serem vistos como especialistas naquilo que fazem bem. Eles sabem que quando as pessoas os encaram como especialistas, **um vendedor campeão**, respeitam mais suas opiniões e estão sempre mais dispostas a ouvirem o que ele vai falar.

Eles sabem que não basta ser um especialista no que vende. É preciso ser um grande especialista em vendas e também um excepcional promotor da sua marca pessoal. Afinal de contas é ela que vai garantir que as portas se abram quando eles começarem a abordagem de vendas.

Saiba mais: [Entenda o que é marketing pessoal, sua relação com vendas e fature mais!](#)

#3. O mentor:

Grandes vendedores têm grandes mentores, um outro vendedor campeão que os inspira e serve de modelo para eles. Eles sabem que precisam da orientação de uma pessoa que consiga enxergar as coisas de maneira imparcial e consiga ajudá-los sempre a dar mais de si mesmos, para obter o melhor desempenho e atingir suas [metas e objetivos](#).

Sabem que somente o trabalho duro não garante o sucesso de seus esforços de vendas. Eles sabem que juntamente com o trabalho duro, precisam revisar e repensar suas atitudes para corrigir os erros e, aí sim, conseguirem atingir um excelente desempenho.

E fazer isso sozinho é muito difícil, praticamente impossível. É preciso ter mentores que orientem e mostrem o caminho. Ter pessoas que nos auxiliem a chegar onde queremos para nos tornarmos campeões de vendas.

Veja também: [Os traços essenciais dos campeões de vendas](#)

#4. Aprender com os erros:

Todos ressaltam a importância de se aprender com os próprios erros. Mas grandes vendedores conseguem aprender também com o erro dos outros.

Eles questionam não apenas as suas atitudes, mas também de todos os seus companheiros e das pessoas ao seu redor. Com isso, eles conseguem aprender e evitar não apenas que cometam muitos erros, como também conseguem aprender quando alguém próximo erra.

Mais importante do que aprender com os erros é não precisar errar para aprender. Esse é um grande segredo dos vendedores brilhantes: aprender com a atitude dos outros. Assim, evitam cair no mesmo erro de seus colegas.

Confira também nosso post sobre [como alcançar seus objetivos de se tornar um campeão de vendas.](#)

#5. A felicidade:

Grandes vendedores sabem que o sucesso pessoal e profissional andam lado a lado. Eles sabem que é impossível separar uma coisa da outra.

Da mesma maneira que não existem 2 pessoas iguais, as pessoas também não conseguem ser felizes em um lado se o outro estiver com problemas.

Esses profissional que deseja se tornar um campeão de vendas sabe que a realização plena é o resultado do sucesso pessoal junto com o profissional. E, é justamente isso que fará toda a diferença em seu desempenho: buscar o sucesso e a felicidade como um todo; e não em partes.

Veja mais: [10 dicas para ser feliz que você pode começar a praticar hoje mesmo!](#)

O Agendor criou uma ferramenta especialmente destinada a ajudar seus vendedores a atingirem o sucesso pessoal e profissional concomitantemente.

Trata-se do funil dos sonhos de vendas. O vendedor usa a ferramenta para definir seus objetivos pessoais de vida. Por exemplo: compra um carro, fazer uma viagem inesquecível, juntar dinheiro para fazer uma linda festa de casamento, entrar em uma cara faculdade de ponta etc.

Em seguida, a ferramenta ajuda o vendedor a definir como planejar suas metas e objetivos de vendas para conseguir os recursos necessários para realizar esses sonhos de vida.

Quer entender melhor como funciona tudo isso na prática? Então, assista a este vídeo do Julio Paulillo, CMO do Agendor, em que ele explica cada detalhe da ferramenta:

#6. Mente sã, corpo são:

Grandes vendedores sabem que para atingirem 100% do seu potencial é preciso aliar saúde de corpo e de mente. É preciso estar com a mente pronta para as tarefas e o corpo precisa acompanhar esse esforço.

É impossível ter uma mente em pleno funcionamento em um corpo ocioso e cheio de vícios. Por outro lado, é impossível ter um corpo perfeito sem uma mente preparada e disciplinada.

Corpo e mente precisam estar alinhados, nessa hora. Assim, eles caminham juntos em harmonia e é justamente essa sintonia que vai fazer toda a diferença na rotina de um profissional de vendas que quer ser um campeão.

Grandes vendedores sabem muito bem disso e se cuidam de maneira excepcional, seja em relação ao corpo ou em relação a sua mente!

Confira: [Como ser o melhor vendedor externo de sua empresa](#)

#7. Sei que nada sei:

Grandes vendedores têm a consciência de que nada sabem. Essa é a grande verdade que permite que diariamente eles se abram a novas coisas: novas oportunidades, novas pessoas, novas propostas e novas vendas.

É reconhecer que, mesmo tendo a sua reputação em alta, mesmo sendo um especialista na sua área, mesmo tendo uma sede enorme de conhecimento e muita vontade de vencer, ainda existem muitas coisas que eles ignoramos e, por isso, podemos aprender mais e mais a qualquer momento.

A qualquer momento pode surgir alguma coisa que coloque por terra todas as nossas verdades e certezas absolutas. Por isso, não sabemos de nada. Apenas achamos que sabemos até que algo mude a realidade como a conhecemos.

Resumindo os 7 segredos dos campeões de vendas:

1. O networking
2. A marca pessoal
3. O mentor
4. Aprender com os erros
5. A felicidade
6. Mente sã, corpo são
7. Sei que nada sei

Espero que seja proveitoso para sua equipe também!

Leia também: [20 frases de mudança de atitude para dar um gás em qualquer time](#)

Quer saber como vender muito? Truques de vendas podem ajudar, mas o melhor mesmo é saber como ser um bom vendedor.

Confira como vender bem cultivando as características de um bom vendedor, será que você tem todas elas?

Descubra neste infográfico:



Clique na imagem para ampliar

E se quiser ainda mais informações sobre como se tornar um campeão de vendas, em PDF, baixe nosso e-book gratuito: [Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas](#)