



# Como ser um excelente vendedor? Seja um vendedor que traz resultados

Vender é a capacidade que um profissional tem em oferecer soluções.

Soluções para seus clientes, soluções para seu líder e sua empresa e soluções para sua vida!

Pra começar, não tem como ser um excelente vendedor sem [mostrar o valor das soluções de sua empresa para seus clientes.](#)

Além disso, existem os objetivos do negócio e de seu gestor, que também precisam ser atingidos.

Mas você não pode esquecer de outro ponto fundamental: por

meio das soluções que você vende para seus clientes (essa é sua profissão, certo?) é que você atinge seus **objetivos pessoais** e traz as soluções que deseja para os desejos e necessidades de sua vida.

Nesse post, vamos mostrar como ser um excelente vendedor. Isso significa permear esses 3 aspectos, divididos em 7 características essenciais do vendedor excelente.

O [Agendor](#) é uma plataforma de aprimoramento de vendas que ajuda a aproveitar todas as oportunidades de forma mais eficiente, trazendo mais qualidade de vida e produtividade para vendedores.

Saiba mais: [O guia completo para começar a usar o software de CRM para vendas Agendor](#)

## Como ser um excelente vendedor: as 7 características que ele precisa ter

### 1- Um vendedor excelente bate a meta

Fácil de falar, não tão simples de fazer.

Mas se você quer uma dica de como ser um excelente vendedor, aquele que sempre (ou quase sempre) bate a meta, entenda o seguinte:

**A meta de vendas precisa estar relacionada às suas metas pessoais.**

Quando você olhar para aquele número que precisa bater, não enxergue números, mas a sua casa própria, um carro novo, aquela viagem com a família que você sonha.

A cada comissão ganha ou bônus recebido, monte uma planilha

onde você vai anotando seus ganhos e tendo consciência de quanto falta para comprar sua casa (ou outro objetivo pessoal que almeja).

Como você fazer para alcançar suas metas? Aqui vai uma pequena lista de atividades fundamentais:

- Visitar clientes
- Fazer o trabalho de pós-vendas
- Responder os clientes rapidamente
- Criar um plano de ação para atingir seus resultados
- Priorizar as atividades do dia a dia que te aproximam de sua meta e fugir daquelas que só consomem seu tempo

## 2- Vende para qualquer perfil de cliente em potencial

Existem diferentes perfis de clientes: analítico, pragmático, diplomático e expressivo.

Para cada um deles, há diferentes argumentos que funcionam melhor:

- **Analítico:** ele segue regras e sistemas estruturados, use a lógica, evidência e fatos
- **Pragmático:** ele confia em planos objetivos e ideias claras, ele adora barganhar e é muito competitivo, deixe que pense que “ganhou” a negociação
- **Diplomático:** a empatia e o rapport são fundamentais com este tipo de cliente, mostre que quer achar uma boa solução para ambas as partes
- **Expressivo:** não gosta muito de números, é mais intuitivo, mostre grandes conquistas futuras, além dos resultados imediatos, na solução que está vendendo e use metáforas

Entenda melhor esses perfis:



### **3- Vende todo o mix de produtos e serviços**

Não tem como ser um vendedor excelente sem saber vender com a mesma competência qualquer produto ou serviço do mix da empresa.

Para isso, é preciso criar valor, descobrir a necessidade que cada produto ou serviço do mix atende para seus clientes.

Durante a prospecção e contatos com o cliente, é necessário “transformar” essa necessidade em um problema que precisa ser resolvido com prioridade.

Por exemplo: se sua empresa oferece um software de [controle financeiro empresarial](#), ele tem bastante valor para clientes que tem problemas para gerenciar suas finanças.

Mostre para ele que se esse problema não for resolvido, a empresa poderá não ter mais recurso financeiros suficientes para tocar o negócio, apesar de ter excelentes produtos e serviços que têm demanda certa no mercado.

Evidencie que a **solução concreta que sua empresa oferece** (nesse caso, um software de gerenciamento financeiro) pode ser a **solução ideal na visão do cliente**: o fim dos problemas de gestão de recursos para tocar seu negócio com tranquilidade.

### **4- Está alinhado com o plano tático de vendas que foi estabelecido**

Você já ouviu falar – claro! – que toda empresa faz um [planejamento estratégico](#), anualmente.

Esse planejamento determina os objetivos do negócio como um todo (nível estratégico) e depois é desdobrado para o nível

tático, isto é, de cada departamento.

Portanto, o gestor do departamento de vendas cria suas próprias metas quando define seu plano tático de vendas.

Em seguida, essas metas táticas são distribuídas entre os vendedores, é o chamado nível operacional.

São as suas cotas de vendas e outras metas que o gestor comercial atribuiu a você, como número de visitas, telefonemas e propostas enviadas, por exemplo.

Note que o seu papel dentro do [planejamento estratégico](#) da empresa está definido nesse plano tático.

Não tem como ser um bom vendedor sem fazer sua parte no plano tático de vendas e contribuir para os objetivos estratégicos da empresa.

Entenda isso melhor neste posts de nosso blog: [Plano tático de vendas: de onde ele vem, afinal?](#)



## **5- Usa estratégias de market share e wallet share**

Dominar a fatia de mercado ([market share](#)) definida nos objetivos estratégicos da empresa é muito importante.

Isso não significa, necessariamente, ser o líder, mas ocupar um território nesse mercado, que é onde os vendedores vão buscar oportunidades de vendas.

A cada novo cliente conquistado, um pedacinho do mercado é retirado da concorrência e começa a fazer parte do market share de sua empresa.

Outro ponto importante é o wallet share: a fatia da “carteira”, da verba do seu cliente que ele gasta com sua

empresa.

Estratégias de wallet share visam vender mais para quem já é cliente.

Para isso, estude seu mix de produtos ou serviços e veja se esse cliente não poderia se interessar por mais soluções que seu negócio já oferece.

Saiba mais: [Técnicas de Wallet Share: como capturar a maior parte da verba total de seu cliente](#)

## **6- Mantém a carteira de clientes**

Como ser um excelente vendedor?

Além de conquistar novos clientes e ampliar o market share da empresa, um excelente vendedor deve se preocupar em manter sua carteira atual e vender cada vez mais para ela.

Para isso, duas técnicas importantes são muito usadas:

### **Cross-sell**

Venda produtos e serviços do mix da empresa que seu cliente ainda não compra e são relacionados ou complementares ao que ele já costuma adquirir.

Por exemplo: no caso do software de gestão financeira que falamos, o vendedor pode vender um produto complementar, como um sistema de emissão automatizada de notas fiscais.

### **Upsell**

Aumente os valores que seu cliente gasta com seu negócio.

Vamos seguir o mesmo exemplo. O cliente tem um plano básico desse sistema de gerenciamento financeiro.

O vendedor estuda o negócio do cliente e nota que já está na hora de ele migrar para o plano "plus".

Veja mais detalhes aqui: [Aprenda o que é cross selling e up selling e como fazer usando CRM](#)

## **7- Vendedor de resultado é aquele que cumpre um plano comercial**

O plano comercial define como atingir as metas táticas estipuladas pelo gestor de vendas.

Existe toda uma estratégia por trás disso e tarefas específicas são atribuídas a cada vendedor.

Se um vendedor se sente mais confortável vendendo somente determinado tipo de produto, ou atendendo certa região, e foge do plano comercial, está agindo em benefício próprio, e isso pode prejudicar a equipe e a empresa como um todo.

Não tem como ser um excelente vendedor sem respeitar o plano comercial e agir de forma colaborativa com seu time e seu líder de vendas.

Ficou claro para você como ser um excelente vendedor?

Para aprimorar ainda mais suas habilidades de vendas, acesse nossa Websérie com 7 vídeos exclusivos de treinamento de vendedores: [Websérie Relacionamento com Clientes](#)