



5 passos para conquistar clientes e vender mais

Preparar, conhecer o problema, oferecer a solução ideal, negociar com sinceridade, fechar a venda: como conquistar clientes em 5 passos

Em tempos de crise e com um viés de recuperação econômica no horizonte, todos estão querendo saber como conquistar clientes e vender mais.

Seguindo estas dicas, é possível, aos poucos, ir melhorando suas técnicas de [como montar sua carteira de clientes](#).

Depois disso, vem a segunda grande etapa: desenvolver o [plano](#)

[de marketing da empresa](#), com o objetivo de **reter esses clientes e fidelizá-los**, para vender cada vez mais para eles, indicando as maneiras de se fazer isso em cada canal, [como aumentar as vendas pela internet](#) ou nas lojas físicas, por exemplo.

Mas, como dissemos, nosso foco na postagem de hoje será como conquistar clientes e vender mais. E, para isso, separamos os 5 passos essenciais para quem quer alcançar este objetivo:

1. Preparação
2. Entendendo o problema do cliente
3. Oferecendo a solução ideal
4. Negociação consultiva
5. Fechamento da venda



Conquiste a confiança do cliente seguindo todos os passos da venda

Além destas 5 dicas, veja também as [25 perguntas mágicas para decidir como aumentar vendas](#)

Os 5 passos estratégicos de como conquistar clientes e vender mais

Você vai perceber, ao ler estas 5 práticas de vendas que deve cultivar em seu dia a dia comercial, que um dos maiores ativos que uma empresa pode ter é **conhecer bem seu cliente!**

Quem conhece, **sabe o que o outro precisa e valoriza** e, ao oferecer exatamente o que ele precisa, você e sua empresa serão notados como parceiros **próximos**, que **querem e podem ajudar** a solucionar suas **dores** de cliente.

Nesse contexto, o uso de uma ferramenta de CRM é fundamental. Veja mais sobre este assunto baixando nosso [Kit para o sucesso com CRM](#).

Passo 1: preparando-se para vender

Este passo se refere tanto para uma venda específica quanto para o entendimento do mercado como um todo.

O empreendedor, o vendedor, o gestor de vendas e a equipe como um todo precisam definir um perfil ideal de empresa ou pessoa física, aquilo que alguns chamam de persona. E é este tipo de cliente que deve ser procurado.

Quanto a se preparar para uma venda específica, algumas dicas:

- Entre no site da empresa que vai visitar
- Acesse todas as mídias sociais da empresa
- Visite os perfis nas redes sociais do comprador com quem vai falar e descubra seus gostos pessoais e jeito de ser
- Converse com sua rede de contatos profissionais e faça um networking para descobrir mais sobre esta empresa e esse executivo
- Use as ferramentas de comunicação e os [softwares colaborativos](#) de sua empresa para conseguir mais informações de outros colegas vendedores, diretores e gerentes de outras áreas, orçamentistas, jurídico etc. e se encaminhe para a reunião munido das melhores informações possíveis!

Passo 2: Entendendo o problema do cliente

Existem diversas maneiras de se fazer isso, entre elas as técnicas de [SPIN selling, para vendas, e PICO, para negociações](#), já comentadas aqui em outras ocasiões.

Por isso, desta vez vamos sugerir o [método dos 5 porquês](#).

Quando estiver falando com o cliente e ele expuser o que o incomoda e **precisa de solução**, tente entender porque isso está ocorrendo, faça essa pergunta 5 vezes seguidas (em sua cabeça) e tente direcionar o raciocínio do cliente até a solução do problema dele.

Por exemplo: O cliente diz que está fazendo poucas vendas.

- Porquê/Motivo (1)? – Porque os vendedores não são ágeis.
- Porquê/Motivo (2)? – Eles têm dificuldade para tomar decisões e esclarecer dúvidas dos clientes.
- Porquê/Motivo (3)? – Porque não há muita troca de informação entre eles.
- Porquê/Motivo (4)? Porque não contam com um software de gestão de informações e da equipe comercial
- Porquê/Motivo (5)? – Porque é muito caro.

Ora! – Diz o vendedor – Você conhece o Agendor? Ele faz tudo isso e existe até uma versão Freemium, [gratuita para sempre, para até 2 usuários!](#)



Tudo que o cliente quer é que você resolva os problemas dele!

Passo 3: Oferecendo a solução ideal

Nunca empurre uma venda, sempre puxe a solução do cliente!

É muito importante que seu cliente perceba que você não está ali para vender, somente, mas para ajudá-lo a resolver um problema.

Se ele depositar a confiança em você, percebendo que age como um [consultor de vendas](#) e não como um tirador de pedidos, metade do caminho para o fechamento do negócio já estará traçado!

Passo 4: Negociação consultiva

Em nossa jornada para conquistar clientes e vender mais, estamos chegando quase ao fim!

Agora que você descobriu exatamente o que o cliente precisa e fez a proposta ideal, ele vai querer negociar.

A chave aqui é ouvir mais do que falar. Tente entender o que ele valoriza em sua solução e faça **concessões e trocas**, até chegarem a um acordo que seja benéfico para os dois lados. O chamado consenso. **Nunca ceda em algum ponto sem receber uma contrapartida!**

Antes de começar a negociar, tenha em mente os tetos mínimos de preços, prazos, entrega do que for acertado etc.

Nunca desça abaixo deste patamar. Não vale a pena fazer uma venda que não traga lucratividade para a empresa.



Sempre tente fechar um acordo formal

Passo 5: Fechamento da venda

Assim que entrarem em um acordo, é preciso formalizar tudo. Na maioria das vezes é muito difícil assinar um contrato ou uma proposta naquele exato momento, mas é preciso fazer um **resumo verbal de tudo que foi acertado**, olhando nos olhos do cliente.

Anote cada detalhe e assim que chegar na empresa (ou antes, se tiver um CRM com acesso remoto), já envie um e-mail para ele com a pauta da reunião e tudo que combinaram.

5 passos a seguir, muitas vendas para fechar!

Agora que você já sabe como conquistar clientes e vender mais, quer ainda outras dicas sobre como fazer isso de forma eficiente? Então baixe mais este e-book: [Captação e gestão de negócios em indústrias](#)