



Passo a passo para desenvolver habilidades de vendas

Você quer desenvolver novas habilidades e técnicas de vendas? Aqui está a melhor receita pra isso

Ao assistirmos Matrix, ficamos impressionados com a capacidade que Neo e sua equipe têm de aprender uma coisa nova em questão de segundos. Seja para algo como desenvolver habilidades para lutar como o Bruce Lee, até mesmo pilotar um helicóptero.

Com a ascensão incrível da tecnologia que temos hoje, a rápida aprendizagem que vimos em Matrix está se tornando bem próxima da realidade.

OBS: Preparamos uma apresentação com as principais dicas de como desenvolver habilidades de vendas desse artigo. **Confira a**

apresentação clicando na imagem abaixo:

[Passo a-passo para adquirir novas habilidades de vendas](#) from [Agendor](#)

—

Veja como desenvolver habilidades de vendas em 11 passos

A nossa geração está marcada como a [transformação digital](#), a era do conhecimento e da informação. É através da internet que somos capazes de acessar diversos tipos de conhecimentos para responder a qualquer pergunta ou objeção que conhecemos.

Por isso, aqui estão algumas ideias para aprender novas habilidades de vendas ao estilo de Matrix. Veja como desenvolver habilidades de vendas e promover seu desenvolvimento profissional.

#1. Faça engenharia reversa

Quebre a habilidade de vendas que você está querendo aprender em pequenos pedaços e domine uma parte isoladamente. As pequenas peças vão se unir para compensar toda a habilidade.

Da mesma maneira que, ao aprendermos a tocar violão, aprendemos um par de acordes com o dedo, sem dedilhar e, depois que conseguimos alternar entre os acordes começamos a dedilhar, em vendas podemos exercitar da mesma maneira.

Para melhorar a sua apresentação, por exemplo, primeiro crie o seu discurso de elevador e depois esteja preparado para as perguntas de seus interlocutores.

Quando a sua apresentação estiver pronta, e instigante, treine-a e esteja preparado para as possibilidades das perguntas que irão vir à seguir.

#2. Princípio de Pareto

Faça a [análise de Pareto](#) e identifique quais são os 20% do trabalho que lhe dão 80% dos resultados. Na aprendizagem de uma língua, percebemos que existem algumas palavras que aparecem mais do que outras.

Você pode fazer uma busca pelas palavras desse novo idioma que são mais utilizadas e aprendê-las, antes de partir para o próximo passo.

Em vendas, dedique-se a descobrir quais os 20% dos seus diferenciais alegados em suas apresentações são responsáveis por 80% das conversões. Feito isso, tente aprimorá-los e torná-los ainda mais atraentes.

#3. Estabeleça punições

Estabeleça e implemente algum tipo de punição se você não conseguir aprender uma nova habilidade de vendas.

Existem sites disponíveis que permitem que você faça uma doação para instituições de caridade se não cumprir suas metas. Outra maneira é fazer uma aposta com um amigo para motivá-lo.

Se você quer, por exemplo, **desenvolver habilidades sobre como o seu produto se encaixa em novos mercados que você ainda não atua**, estipule uma multa, ou uma punição caso você não consiga fazer isso dentro do mês.

O medo de uma punição pode ser um ótimo motivador para fazer com que você se mova.

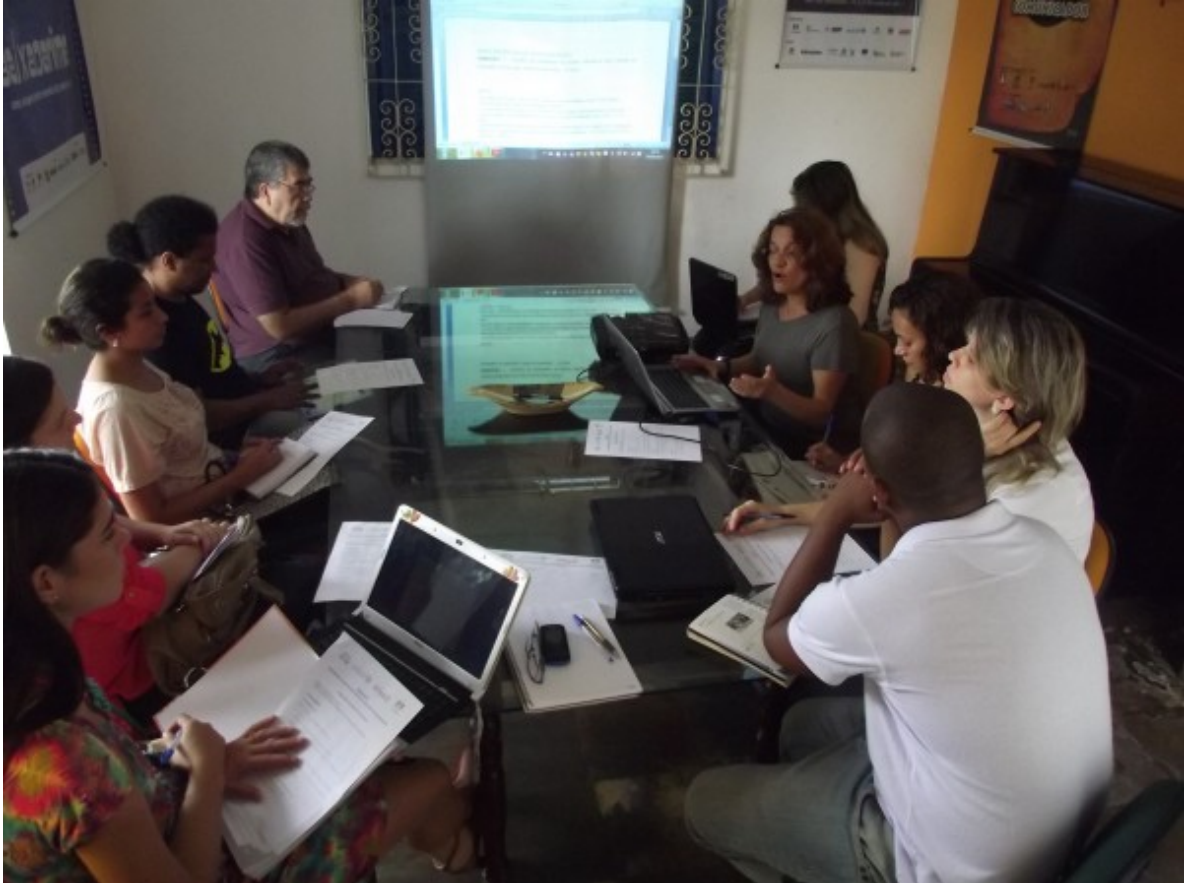
#4. Crie grupos de estudo

Há enormes benefícios em aprender em grupo. Não apenas você é capaz de aprender com os outros, como será encorajado a progredir junto com seus companheiros de estudo.

Não importa qual é a modalidade do estudo: online com pessoas

de diversos lugares ou, presencial, com um mediador ou [coaching](#) presente.

Trocar experiências é sempre importante e permite que você aprenda com as habilidades de vendas das outras pessoas e faz com que elas aprendam com você.



Forme grupos de estudo para estimular o aprendizado de novas habilidades.

#5. Seja um camaleão

Imite o seu maior ídolo. Assista a um vídeo e aprenda a imitar e desenvolver habilidades das outras pessoas.

A aprendizagem visual é uma ótima maneira de acelerar o processo de aprendizado. O YouTube, por exemplo, tem milhares de vídeos sobre quase todos os tópicos de vendas possíveis.

Seja as habilidades de prospecção, apresentação ou fechamento

que você quer melhorar, **aprenda a imitar as habilidades que você vê outros profissionais desenvolverem, através da repetição.**

Pegue um vídeo no YouTube sobre prospecção e imite, passo-a-passo tudo que o interlocutor está fazendo, até que você consiga atingir os resultados esperados.

Aproveite para desenvolver habilidades entendendo como prestar atenção, com este vídeo do YouTube:

#6. Mantenha o foco

Siga o desenvolvimento da sua nova habilidade até ter sucesso. É muito fácil se distrair e jogar a toalha ou se interessar por outra habilidade que pode parecer mais interessante no momento.

Afinal de contas, há uma série de distrações competindo pela nossa atenção junto com os nossos objetivos e tentando nos prejudicar. Portanto, não descansa até chegar ao seu objetivo.

Basta se concentrar nos resultados que essa nova habilidade de vendas vai lhe permitir e não descansar até que você tenha atendido a todos os requisitos.

#7. Encontre um mentor

O sucesso deixa pistas. O melhor atalho para se tornar um especialista é encontrar um especialista e não ter que cometer o mesmo erro que eles cometeram.

Descobrir o que não deve ser feito ao desenvolver uma nova habilidade de vendas vai diminuir o tempo até que você realmente tenha desenvolvido a habilidade desejada.

É uma grande maneira de orientar o aprendizado de uma nova habilidade de vendas.

Se você quer desenvolver habilidades, por exemplo, de [como](#)

[contornar mais objeções](#), encontrar um mentor e aprender com a sua experiência pode ser uma excelente maneira de gerar confiança e diminuir a insegurança no momento da negociação.



Encontre um mentor para aprender as novas habilidades de vendas.

#8. Durma com ela

Segundo [Josh Kaufman](#), praticar sua habilidade dentro de 4 horas antes de dormir pode ser muito eficiente.

Kaufman é um especialista em aprendizagem rápida e afirma que qualquer prática feita dentro desse prazo faz com que nosso cérebro incorpore o aprendizado mais rápido em nossas vias neurais.

Então, **busque exercícios que ajudam você a aprimorar as novas habilidades desejadas** e, pratique-os antes de dormir. Assim, você incorpora o aprendizado mais rápido.

#9. Aprenda fazendo

É fácil ser pego na leitura e coleta de informações sobre a melhor maneira de realizar alguma tarefa ou aprender alguma habilidade e, acabamos nunca praticando.

A melhor maneira de aprender é fazer. Independente de como você se sente, preparado ou despreparado, certifique-se que você está continuamente envolvido fisicamente no que precisa ser feito.

Continue alternando entre pesquisa e prática. Pesquise as informações e coloque-as em prática, imediatamente, para fixar o aprendizado e consiga desenvolver habilidades.

#10. Faça pequenos *sprints* de aprendizado

Ao invés de tentar forçar o aprendizado por horas consecutivas, trabalhe em *sprints* menores de cerca de 20 a 30 minutos, e em seguida levante-se e dê uma volta.

O nosso cérebro funciona melhor com intervalos curtos entre as atividades. Por isso intercalar um espaço de descanso entre os estudos de novas habilidades pode ajudá-lo a aprender mais rapidamente.

Lembre-se disso quando estiver estudando novas abordagens de vendas e novos clientes, por exemplo.

Sempre que precisar estudar um novo cliente, mergulhe de cabeça, mas dê sempre um pequeno intervalo entre os períodos. O seu cérebro vai agradecer.

#11. Use suplementos

Há um ditado que diz que corpo são ajuda a ter uma mente sã. Existem alguns suplementos, como o *Ginkgo Biloba*, por exemplo, que podem ajudar a aumentar as funções cognitivas de nosso cérebro.

Muitos estudantes usam esses suplementos e, um vendedor que

quer ter uma atividade cerebral mais intensa e maior facilidade de absorção de informações mais rápida, fazendo com que o aprendizado seja mais rápido.

Esse suplementos têm sido usado há milhares de anos na tradição ayurvédica para melhorar a mente e o aprendizado.

Portanto, se você estiver tendo dificuldades em desenvolver novos hábitos e [técnicas de vendas](#), essas substâncias podem ajuda-lo de maneira simples.

Celebre suas vitórias

Cada vitória que você experimentar no aprendizado de novas competências de vendas, seja junto a clientes, seja em mais vendas, ou encurtando o ciclo comercial devem ser comemoradas.

Seu cérebro vai liberar endorfina nesse processo, juntamente com serotonina e você vai fazer com que o conhecimento fique ainda mais arraigado em você.

Comemore com um grito de guerra, um pedaço de chocolate ou tocando uma buzina (como muitas equipes de vendas fazem). Isso vai encorajá-lo a prosseguir em direção da sua meta.

E não se esqueça que o aprendizado precisa ser uma diversão. **Aprender novas habilidades de vendas precisa ser emocionante e algo que você adore praticar diariamente.**

Para estimular esse desenvolvimento profissional, continue imaginando a alegria de alcançar a meta final e ser uma versão melhor de si mesmo como motivação contínua.

Assim, será ainda mais fácil superar os desafios do dia a dia de um vendedor. Aliás, se você quiser mais dicas sobre esse tema, baixe nosso e-book gratuito: [Desafios do profissional de vendas](#)