



## **10 dicas de como vender mais e melhor para maior produtividade comercial**

**Já chegou ao final do dia pensando o que foi que você fez de produtivo? Falta de tempo é um problema para quem trabalha com vendas e tem uma infinidade de coisas para fazer**

Falta de tempo é uma questão cada vez mais presente nos dias de hoje.

É claro que somente para as pessoas que gostam de produzir.

Os que não se importam, ou não gostam do que fazem, tempo é o que sobra!

Para eles, o dia poderia acabar muitas horas antes.

Mas para quem gosta do que faz, **tempo é assunto sério e produtividade é lei.**

Aí vão 10 dicas de como vender mais e melhor.

São simples, mas que podem ajudar bastante na organização das tarefas diárias e na produtividade:

## **10 dicas de como vender mais e melhor para usar ainda hoje!**

### **1- Crie uma lista de tarefas**

Uma lista de tarefas (ou [checklist](#)) centralizada te ajuda a ter uma visão geral de tudo que fará no seu dia.

Tente registrar as tarefas relacionadas ao trabalho em um único lugar e separe-as das tarefas pessoais.

- Ligar para o José Luiz
- Conferir aceite do orçamento
- Enviar proposta comercial para a empresa X
- Prospectar clientes

Deixe as tarefas pessoais no celular, ou em um calendário separado. Foco é essencial.

Pense em um lugar que você acessa diariamente.

**Conferir as tarefas pendentes deve ser sua primeira tarefa do dia!**

### **2- Deixe o email um pouco de lado**

Esta é uma das mais simples dicas de como vender mais e

melhor.

Conferir emails a todo momento consome muito tempo do seu dia. Marque um horário para conferí-los e respondê-los.

Uma alternativa aqui é criar uma tarefa específica para “responder emails”.

Se é algo muito importante,  **você pode deixar para responder no intervalo** entre uma tarefa e outra.

Mas estabeleça um tempo para fazer isso.

De nada adianta parar um tempo para responder um único email importante, mas acabar “zerando” toda a caixa de entrada...

### **3- Estabeleça horários para ligações**

*Qual é o melhor horário para falar com esses clientes? Na parte da manhã ou à tarde?*

Reserve horários para essas ligações que não tem hora específica para acontecer.

Por exemplo: toda ligação na parte da manhã será feita às 11h e na parte da tarde, às 14h.

Definindo esses horários, toda tarefa que seja referente à ligações se encaixará em um desses horários.

Veja também: [Como vender mais por telefone: traga solução, não problemas](#)

### **4- Registre tudo na mesma hora**

Conversou com um cliente à respeito de uma proposta? **Registre o que foi conversado logo que você desligar o telefone.**

Isso é importante para que os detalhes não sejam esquecidos.

Além do problema do esquecimento, você pode acabar acumulando muitos telefonemas e se confundindo na hora de preencher os

históricos dos clientes.

E aí, dá-lhe retrabalho! Por isso incluímos esta entre nossas dicas de como vender mais e melhor.

Ter uma ferramenta de CRM online (como o [Agendor](#)) ajuda nessas horas. Mesmo que você não esteja no escritório, poderá preencher o histórico da conversa pelo smartphone ou notebook.

## **5- Faça teleconferências**

A questão é aumentar a produtividade certo?

Então faça de tudo para evitar o trânsito.

Principalmente para quem trabalha em grandes cidades, o trânsito é o maior consumidor de tempo.

**Se há a possibilidade de fazer uma conferência, ao invés da visita presencial, opte por ela.**

É claro que contato frente-a-frente é muito importante.

Mas tem assuntos que podem ser tratados à distância, como o esclarecimento de dúvidas quanto à proposta, a definição de metas para o projeto, etc...

Há muitas ferramentas bem úteis para isso.

A mais simples e popular é o [Skype](#). Basta ambos criarem uma conta gratuita.

Nós usamos na Agendor e recomendamos.

## **6- Agende poucas tarefas**

Se você agenda várias tarefas para o mesmo dia, mas não consegue completar a maioria, ao final do dia você tem a impressão de que produziu quase nada.

O acúmulo de muitas tarefas pode deixá-lo atrapalhado na organização.

Para evitar isso, aqui vai mais uma de nossas dicas de como vender mais e melhor: agende poucas tarefas para o dia.

**Marque as essenciais para terminá-las primeiro e deixe sobrando um tempo** para cumprir outras que houver.

Uma dica é estabelecer prioridade para aquelas com horário marcado.

**Você precisa visualizar tudo que tem hora marcada logo no começo do dia** e então, encaixar as outras que não tem uma hora definida entre as agendadas.

## **7- Crie rotinas de trabalho**

[Rotina](#) é algo complicado.

Se levada muito a sério, nosso dia acaba sendo muito repetitivo.

Mas há um lado bom na rotina: você consegue se organizar e melhorar a produtividade.

Segunda-feira é um dia crítico! Você chega no escritório e logo percebe que há uma tonelada de coisas para fazer. Aí surge o stress e em seguida o mau humor...

Então por que não deixar as coisas mais interessante para a segunda? Se você gosta de se reunir com os fornecedores, clientes, parceiros, faça isso logo na segunda (se possível, claro). Comece a fazer com frequência e estabeleça uma rotina.

Com o tempo, você verá que as tarefas rotineiras serão mais produtivas.

Só mais uma coisa: **são dicas de como vender mais e melhor simples que mudam bastante o nosso dia.**

Confira em nosso blog: [Definição de análise SWOT: como vender mais com uma matriz](#)

## **3 dicas de como vender mais e melhor garimpadas na internet**

**Quer aumentar a sua produtividade de vendas? Selecionamos algumas dicas preciosas**

Ninguém é um gênio de vendas da noite para o dia.

Os melhores vendedores estão constantemente procurando maneiras de melhorar sua técnica, aumentar a eficiência, e, geralmente, maximizar a sua produtividade.

Nós varremos a internet em busca de mais dicas de produtividade dos maiores especialistas em vendas para compartilhar as melhores dicas de como vender mais e melhor com vocês.

**OBS:** Preparamos uma apresentação com as principais dicas de como vender mais e melhor.

**Confira a apresentação clicando na imagem abaixo**

[Conselhos dos especialistas de vendas para aumentar a sua produtividade](#) from [Agendor](#)

—

## **Dicas de como vender mais e melhor: as 3 táticas vencedoras!**

A [gestão do tempo](#) e a eficiência e a construção de relacionamentos foram as principais dicas de como vender mais e melhor para muitos dos maiores profissionais de vendas que encontramos.

Qualquer vendedor que estiver disposto a tomar tempo e esforço para incorporar essas táticas em sua rotina regular, vai presenciar melhorias impressionantes na sua eficiência e produtividade global de vendas.



Conselhos dos especialistas de vendas para aumentar a sua produtividade

## **8- Priorize tarefas importantes e gerencie seu tempo**

Uma gestão eficaz do tempo e a priorização de tarefas importantes, são uma das principais formas que os profissionais de vendas mais bem sucedidos ficam à frente de todo resto.

A maioria dos vendedores poderia melhorar imediatamente a sua produtividade se eles simplesmente se concentrassem em gastar suas horas de vendas vendendo.

Elimine todos os outros desperdiçadores de tempo e coloque todos os seus esforços naquelas horas em função das tarefas que o aproxima de uma venda.

Uma vez que se identificam esses hábitos, eles são mais fáceis de evitar e focar em coisas que, direta ou indiretamente vão trazer vendas para a sua empresa.

Os bons vendedores, não têm falta do que fazer, o melhor é saber que as coisas funcionam em primeiro lugar.

**A chave é se concentrar nas coisas que têm o maior impacto sobre os números, e são menos complexas.** Essa é a chave.

Em seguida, passe para as coisas que têm grande impacto, mas são mais complexas (levam mais tempo para serem concluídas).

Depois disso, resolva as coisas que são fáceis ou não muito complexas, mas não têm muito impacto e, finalmente, faça o que puder para evitar todas as coisas que levam muito tempo (que são complexas para executar) mas oferecem pouco impacto para a sua meta de vendas.

A chave é fazer com que as coisas importantes sejam feitas.

Os melhores vendedores possuem um mapa ou rede de território diário.

Eles, então, planejam seus compromissos e chamadas a cada dia, dentro da rede, reduzindo assim o tempo de unidade desperdiçado.

**O segredo das dicas de como vender mais e melhor é aproveitar o CRM** para executar uma lista de chamadas por atributos mapeados geograficamente.

Isso torna mais fácil manter um plano diário.

Os vendedores que utilizam essa metodologia muitas vezes são mais produtivos do que os que têm uma abordagem aleatória para gestão do seu território.

De acordo com Ron Karr, autor de Livros *CEO, Lead, Sell or Get Out of the Way*, há 2 perguntas que as pessoas de vendas devem vivenciar quando se trata de aumentar a sua produtividade:

- O que é o sucesso para você?
- Suas ações apoiam suas metas de sucesso?

A maioria dos vendedores está trabalhando mais do que devem. A razão é que eles são orientados a fazer tarefas e não



orientados pelo propósito dessas tarefas.

Isso significa que eles fazem atividades que não têm impacto no seu sucesso.

Tudo o que fazemos deve ser para bater nossas metas.

Se não forem, então reserve para quando você tiver tempo ou talvez quando acabar com essas atividades.

Isso também significa acompanhar todas as atividades e vendas das quais possuem real valor para o seu desempenho.

**Otimize o seu número de horas de vendas** – você pode terceirizar algum trabalho de não-vendas para os outros para que você possa aumentar o número de horas que você gasta por semana na frente dos clientes?

Considere a terceirização de tarefas de baixo retorno, como relatórios de despesas.

Muitos vendedores profissionais contratam um estagiário de meio-período para ajudá-los com essas tarefas e para que eles possam passar mais tempo com clientes e *prospects*.



Aprender a priorizar tarefas é o primeiro passo para o sucesso em vendas.

Saiba mais: [Como vender mais com a integração de marketing e vendas de uma empresa](#)

## 9- Invista nos relacionamentos

Construir relacionamentos é uma parte crucial do processo de vendas e uma das mais importantes dicas de como vender mais e melhor.

Vendedores de alto desempenho reservam tempo para conhecer seus clientes, para criar empatia com eles e, trabalhar no sentido de uma amizade, bem como uma relação comercial.

Diga obrigado e vá até o fim com ele.

Os vendedores mais bem sucedidos agradecem as pessoas por e-mail. Mas um e-mail de agradecimento é melhor do que um *spam* de gratidão.

## **Se você quer agradecer verdadeiramente alguém, então agradeça.**

Separe 20 segundos e escreva uma nota escrita à mão que diz:

*“Olá, muito obrigado pelo tempo que você me deu hoje. Uma coisa que você disse realmente mexeu comigo. Quando você disse x isso me fez pensar em y. Obrigado por isso. Um abraço.”*

É isso aí. Sem bagunça, nem barulho.

Mas com certeza irá trazer emoção as pessoas que buscam um agradecimento adequado.

Vendedores amam a linguagem do exagero, porque eles precisam investir tempo para entender o produto ou o cliente.

Os introvertidos identificam a informação exagerada nestes tipos tradicionais de arremessos rápidos, quando eles descobrem que o vendedor não sabe o que está falando, eles terminam a conversa.

Para ganhar o respeito de um introvertido, você precisa provar a sua credibilidade usando endossos de terceiros, certificações e prêmios que seu produto ou empresa ganhou.

Os introvertidos geralmente não se deixam levar por um discurso de vendas, mas eles podem ser influenciados por comentários objetivos.

**Anote outra das dicas de como vender mais e melhor:**

***Uma linguagem apropriada é essencial durante a prospecção, que é um item de alta prioridade.***

Por isso, tenha consciência de onde você adiciona mais valor à sua empresa e clientes. Você, então deve estruturar o seu tempo em torno dessa atividade.

Mantenha organizado os seus contatos, *prospects* e clientes, já

que essa é a verdadeira chave para o sucesso.

Para aqueles que estão em vendas, ou quem faz *network* extensivamente, torna-se muito difícil ser produtivo se você tem uma coleção solta de cartões de visita.

Embora possa ser um pouco demorado processar esses dados em um sistema de planilha eletrônica ou CRM, uma vez que você recebe um cartão de visita ou outro contato de alguém, o tempo que você vai economizar tentando encontrar essa informação vai ser incrível se elas estiverem cadastradas em um sistema.

Feito isso, é preciso estar pronto.

Planeje primeiro no papel e depois mentalmente pouco antes do contato.

Use todas as ferramentas disponíveis para você pesquisar a pessoa, empresa e a situação para orientá-lo neste foco e, qualifique, incansavelmente, suas oportunidades de vendas.

**Mais tempo é desperdiçado perseguindo um negócio que não se pode ganhar ou não vale a pena ganhar do que qualquer outra atividade.**



Investir nos relacionamento é abrir a porta para novos clientes.

## **10- Aumentando a eficiência**

Os vendedores não só precisam gerenciar o seu tempo, eles precisam refinar constantemente o seu processo de vendas.

Uma das mais valiosas dicas de como vender mais e melhor é:

**Elimine tarefas inúteis, permitindo se concentrar no que realmente precisa ser feito.**

Essa busca incessante de eficiência é uma grande parte do que faz os melhores vendedores serem excepcionais.

Vendedores precisam parar de procurar soluções de gestão de tempo e precisam se concentrar em colocar mais tempo nas atividades de alto valor específico e gerenciar suas atividades no tempo previsto.

Tempo já vem gerenciado: 60 minutos, 24 horas, 12 meses, etc, todos concordam não é possível gerenciar qualquer outro.

Saiba o que você precisa fazer para ser bem sucedido, em que proporções, mapeie isso, destine o tempo, e faça isso nesse momento.

Nunca, jamais, seja um multitarefa.

Seu cérebro é incapaz de fazer 2 coisas ao mesmo tempo. Em vez disso, ele rejeita ambas as tarefas. O resultado?

Demora entre 30% e 40% mais tempo para fazer as tarefas se estivessem sido feitas individualmente. **Faça uma coisa de cada vez – e se concentre nisso.**

Não há nada que vai fazer você ser mais produtivo do que passar um tempo no domingo fazendo uma revisão semanal e colocando as tarefas e os resultados mais importantes em seu calendário.

Então, como qualquer outro compromisso que você coloque no calendário, mantenha esse compromisso.

A produtividade é sobre decidir o que precisa ser feito e fazer.

A produtividade é sobre agir.

**QUER MELHORAR A SUA EFICIÊNCIA NAS VENDAS?**

Veja como aumentar seu desempenho com o Agendor

**BAIXAR MATERIAL GRÁTIS**



## Não há caminho fácil

Depois dessas 10 dicas de como vender mais e melhor, é preciso fazer um resumo.

Em última análise, não há nenhum caminho único e fácil para

aumentar a produtividade em vendas.

Ser bom em vendas é difícil, mas a prática dos hábitos que lhe darão crescimento eficiente e periódico todos os dias que pode levar a uma melhora incrível ao longo do tempo.

**Ficar bom em vendas é uma maratona**, não uma corrida, e aplicando as práticas de profissionais experientes, qualquer vendedor pode se tornar um vendedor poderoso.

Portanto, tente implementar novos hábitos em cada uma das técnicas que mapeamos.

Isso vai aumentar a sua produtividade.

Sinta o seu desempenho melhorar, pouco a pouco, até você conseguir ter a produtividade de vendas dos sonhos.

Mais dicas de como vender mais e melhor: [23 técnicas de persuasão em vendas para ajudar a fechar mais negócios](#)