



## **9 dicas para ser um expert em vendas difíceis e fechar cada vez mais negócios!**

**Você tem os componentes necessários para ser um expert em vendas difíceis, ou só tira pedidos fáceis?**

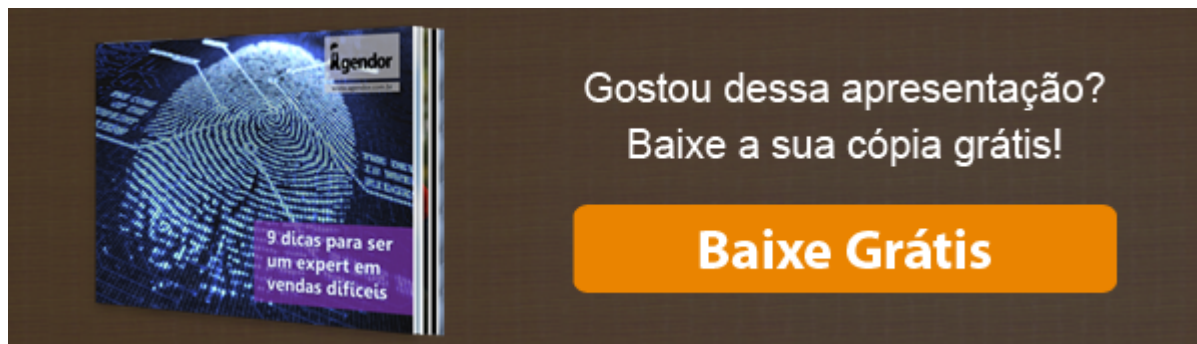
A tarefa de se tornar um vendedor excepcional precisa ser colocada em prática durante toda a vida de um vendedor.

Não nos tornamos vendedores excepcionais e prontos para adversidades do dia a dia de vendas sem nenhum [treinamento](#), sem superarmos nenhum desafio, e sem muitos NÃOs nos currículos. E as vendas impossíveis estão entre esses desafios.

**OBS:** Preparamos uma apresentação de slides com as dicas

simples mas efetivas desse artigo. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo:**

Leia também: [Os 10 mandamentos do vendedor comercial de sucesso](#)



Gostou dessa apresentação?  
Baixe a sua cópia grátis!

**Baixe Grátis**

*Confira o artigo na íntegra abaixo:*

Muitos profissionais acreditarem que quanto mais NÃOs temos, mais perto do sim estamos. Mas isso é mentira. Não tem como saber vender pensando dessa forma.

Precisamos nos habituar porque, por mais capacitados que sejamos, por mais preparado que você esteja, sempre vai ter gente que não vai querer comprar de você. Por isso, você precisa estar preparado para saber como vender um produto que ninguém quer comprar.

**Sim, você terá dificuldade para vender, mas isso é parte do desafio.**



Esteja preparado para vendas difíceis.

Por outro lado, quer você venda um produto com baixa concorrência, mas pouco conhecido, ou quer você venda o serviço mais commodity do mundo, você tem pela frente uma jornada de desafios.

Como não perder vendas, por exemplo. Se você que aprender a como ser um bom vendedor, precisa desenvolver essa habilidade.

Afinal, vender não é apenas abordar um cliente e oferecer o que você faz para ele, porque você acredita que ele precisa do que você faz. O desafio começa quando você precisa [segmentar o cliente](#) e saber quem vai ser abordado por você.

Afinal, será que o seu público tem dinheiro para comprar o que você vende e, se tiver, será que eles querem comprar?

As dúvidas não param por aí, porque hoje em dia, nenhuma empresa está oferecendo sozinha um produto ou serviço ao mercado.

Sempre existirão milhares de concorrentes, alguns deles com uma equipe maior do que a sua empresa, abordando os seus

clientes e, muitas vezes praticando preços que a sua empresa nunca poderá praticar.

Confira também: [8 dicas de como vender mais de maneira eficaz](#)

## **O NÃO é o seu menor problema**

Quando ingressamos na carreira de vendas, nosso maior medo é de receber NÃO de clientes. Não ignore o fato que essa palavra sempre estará presente na dinâmica de vendas difíceis.

Por impulso, queremos vender para todo mundo e com isso, acreditamos que o NÃO é a nossa maior derrota. Grande engano!

**O NÃO faz parte do processo de vendas.** Algumas pessoas, por mais que queiram comprar o que vendemos, não podem pagar o nosso preço. Outras, não têm o mínimo interesse no que fazemos.

E essas são apenas algumas das razões porque perdemos vendas, clientes e, muitas vezes, negócios importantes.

Alguns principais desafios dos vendedores ao ingressar na carreira de vendas, ao contrário do que muitos pensam, são bastante comuns.

Veja alguns deles.

### **Desafios para vendedores iniciantes:**

- Falta de capacitação.
- Falta de conhecimento do produto que vende.
- Falta de conhecimento dos potenciais clientes.
- Falta de conhecimento dos problemas dos clientes.
- Não sabem relacionar o produto que vendem com os problemas dos clientes.
- Falta de conhecimento do processo decisório do cliente.
- Falta de processo comercial.
- Falta de capacitação em vendas.
- Excesso de confiança.

- Pensar apenas no próprio comissionamento.
- Querer vender a qualquer custo.
- Achar que já sabe tudo sobre vendas.
- Não estar preparado para lidar com objeções de vendas.
- Achar que a venda já está garantida.
- Falta de incentivo por parte das empresas.

Por isso, não desanime se, no início, parecer impossível descobrir como vender para quem não quer comprar.

Quer você seja um iniciante, ou um experiente vendedor, esses são alguns dos desafios que temos que superar diariamente para conseguirmos vencer as objeções dos clientes e fecharmos negócios, além de sabermos até onde devemos ir.

Você precisa estar pronto para a jornada, porque independente de quanto treinamento e capacitação você tiver, **o maior atributo do vendedor é aprender através de sua conduta.**

Confira em nosso blog: [Os 7 segredos de como ser um excelente vendedor](#)

Veja neste vídeo do Thiago Concer como superar objeções: [COMO LIDAR COM OBJEÇÕES PARTE 02](#)

## **A melhor característica de um bom vendedor é aprender com sua rotina**

Se existe alguma diferença entre os vendedores que conseguem realizar vendas extraordinárias e os vendedores medianos, é a capacidade de aprender com sua rotina.

Treinamentos, capacitação e coaching podem ajudar a aumentar – e muito – o desempenho de um vendedor, **mas nada como os desafios do dia-a-dia da rotina** para conseguir melhorar e conseguir realizar coisas extraordinárias.

No final do dia, o vendedor mede seu resultado através do que



aprendeu com as dificuldades de entrar em um novo cliente, em marcar uma reunião com um novo cliente e em conseguir falar, por exemplo.

É justamente superar as adversidades do dia-a-dia que vai transformar um vendedor em um expert em vendas difíceis. **A facilidade de se adaptar vai fazer a diferença no desempenho do vendedor.**

É essa facilidade de se adaptar que vai fazer com que você coloque em prática tudo o que os cursos, livros e aquilo que você sabe sobre vendas.

Quando você conseguir aprender com o seu próprio dia-a-dia de vendas, você estará pronto para se tornar um expert em vendas difíceis.



Aprendendo com a rotina de vendas

**Como se tornar um expert em vendas**

# difíceis

Vender por si só não é algo fácil, ou simples. A venda exige conhecimento do cliente, do problema do cliente, do seu produto, da concorrência, do processo de compra do cliente, e de outros fatores não relacionados à venda que podem fazer com que o seu cliente desista de comprar de você.

Mas, alguns vendedores acabam conseguindo um resultado melhor do que outros. Acabam se motivando com as dificuldades nas vendas e com os obstáculos do caminho.

Assim, seguem alguns passos para se tornar um expert em vendas difíceis, superar obstáculos e aprender com a sua [rotina](#).

Um momento! Achou que tinha acabado? Antes de prosseguir, tem mais umas dicas do Thiago:

Agora sim, confira as características do bom vendedor:

1. Comunicar-se bem
2. Confie em sua capacidade
3. Não ser insistente
4. Gostar de relacionar-se com pessoas
5. Ser apaixonado por conhecimento
6. Assumir responsabilidades
7. Crie conexão com o seu cliente
8. Descubra o que os clientes realmente querem
9. Seja um expert em seu mercado

## #1. Comunicar-se bem

Vender é comunicar-se. Exímios vendedores se comunicam como ninguém e, principalmente sabem ouvir mais do que qualquer outra pessoa.

É justamente o fato de saberem se expressar e ouvir, que os vendedores conseguem entender aquilo que não é dito com clareza e superar obstáculos.

Ao saber ouvir, o vendedor aprende a interpretar os sinais de fechamento de clientes, entender quais são as verdadeiras objeções ao fechamento e principalmente, saber se o *prospect* tem potencial para se transformar em cliente.

Além disso, **somente se comunicando bem é que o vendedor conseguirá controlar o emocional e reverter objeções** ou, deixar claro aos seus clientes que ele não pode ajuda-los.

Uma boa articulação e expressão de maneira clara e objetiva, são os primeiros passos para se conseguir identificar e contornar as dificuldades de vendas. Além de serem também os primeiros atributos necessários para todos que queiram se aperfeiçoar em vendas.

## **#2. Confie em sua capacidade**

Acredite: se você não confiar que está pronto para superar os desafios de vendas, nunca conseguirá vencer sequer uma objeção de clientes.

Se você sempre ficar se questionando se está pronto para enfrentar o mercado, cliente, concorrência e adversidades, você nunca estará.

Lembre-se que você nunca estará perfeito para vender, nem 100% pronto. Você precisa estar confiante em sua capacidade de vender, de aprender diariamente sobre a sua profissão, sobre seu produto e sobre a sua empresa e, contornar os obstáculos um a um.

Não existe uma receita mágica para ganhar clientes, muito menos uma pergunta mágica que você deva fazer para ganhar o cliente.

O que você precisa estar ciente é apenas que, se não confiar em si mesmo como vendedor, será um profissional inseguro e **ninguém quer fazer negócios com um profissional inseguro.**



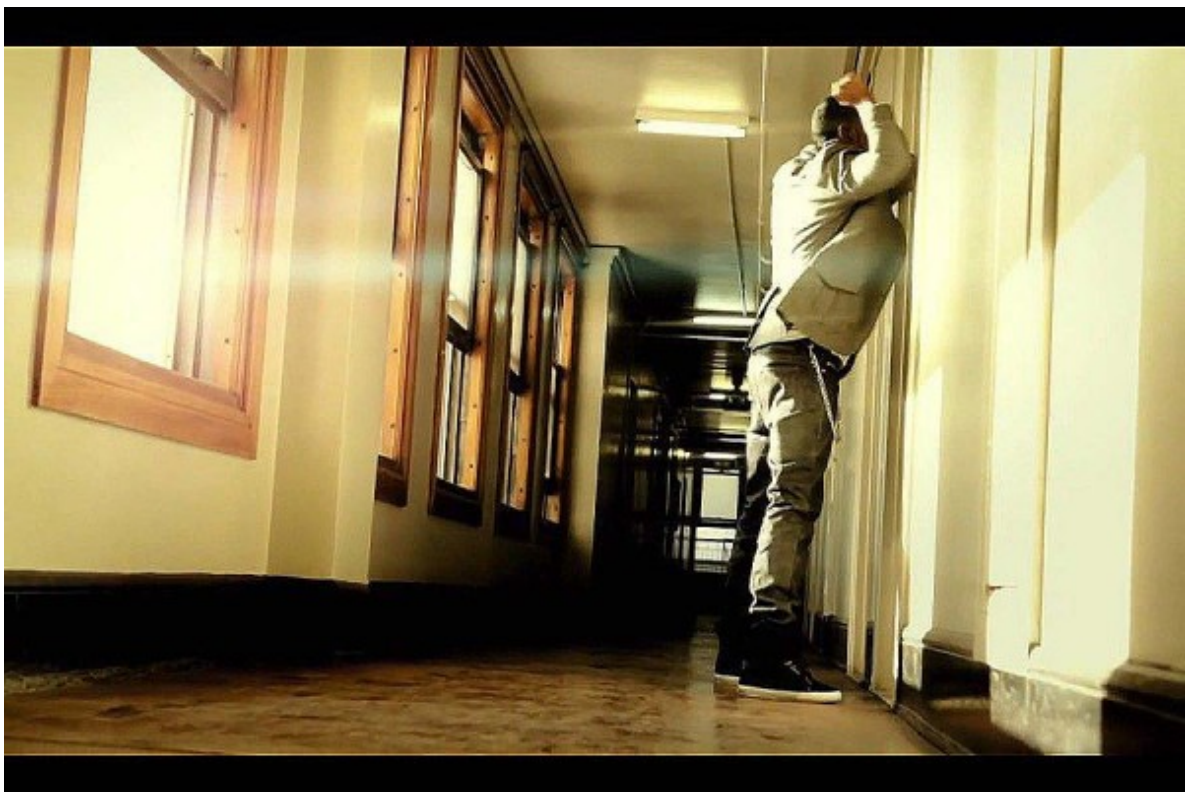
### #3. Não ser insistente

Esse é um grande mérito do vendedor: não insistir em uma negociação que não vai acontecer.

Uma coisa é ser persistente na hora de conquistar clientes, buscar novos *leads* e negociar. Outra coisa é ser insistente depois que o cliente já deixou claro que não tem nenhum interesse no que você faz.

Aí, ser insistente já começa a ser sinônimo de ser inconveniente e isso acaba manchando a sua reputação, além de tirar a sua credibilidade.

Bons vendedores sabem a hora de parar de tentar vender para não serem inconvenientes. Por isso, trabalhe junto ao cliente no processo de vendas, mas saiba a hora de parar e de reconhecer que o cliente não tem interesse no que você faz.



Saiba a hora de parar. Não seja insistente.

## #4. Gostar de relacionar-se com pessoas

Não existe vendedor que não goste de pessoas. Pelo menos nenhum bom vendedor.

Vendedores experts em vendas difíceis precisam entender de pessoas e principalmente, gostarem de se relacionar com as pessoas.

É justamente a paixão por ajudar as pessoas a superarem seus desafios que vai fazer com que o vendedor esteja focado nas necessidades dos clientes e, que mostre ao cliente que estamos comprometidos com as suas necessidades.

Um vendedor que não gosta de pessoas, não vai ter jogo de cintura para explicar várias vezes a mesma coisa para pessoas diferentes, não vai ter paciência para ajudar o cliente a se decidir e não vai conseguir vender.

Um vendedor expert em vendas difíceis sabe que o relacionamento é o ponto chave de suas vendas.

## #5. Ser apaixonado por conhecimento

Não basta apenas fazer cursos e treinamentos. Um vendedor expert precisa ser apaixonado por qualquer tipo de conhecimento: seja um livro, um conselho de um amigo vendedor, ou de uma pessoa mais velha.

Um bom vendedor aprende com cursos, palestras e eventos. **Um vendedor expert em vendas difíceis aprende** com pessoas, com sua rotina (como já dissemos) e, principalmente com seus erros.

Ter uma cabeça aberta para o aprendizado é a chave para ser um expert em vendas difíceis, saber encontrar oportunidades e principalmente ajudar os clientes a comprarem.

Quer aprimorar seus conhecimentos em vendas? Existem diversos cursos na internet, alguns até gratuitos, confira: [12 dicas de](#)

## **#6. Assumir responsabilidades**

Ninguém chega a lugar algum sem assumir alguns riscos e, principalmente, responsabilidades pelos seus atos.

Não tenha medo de assumir os riscos e responsabilidades para ajudar os clientes a comprarem de você. Sem isso, você pode até conseguir vender alguma coisa, mas nunca será um expert em vendas difíceis.

Assuma a responsabilidade pelo sucesso do cliente e milite na causa de ajudar seus clientes a comprarem de você.

## **#7. Crie conexão com o seu cliente**

Nenhum cliente vai comprar de você se não conseguir criar uma conexão com ele. Todo vendedor que se prese precisa entender que, se o cliente não enxergar que o vendedor realmente quer ajudá-lo, não estará seguro para fazer negócios com ele.

E não estamos falando aqui sobre puxar a sardinha para o lado do cliente, mas sim criar uma postura que faça com que o cliente confie no seu potencial de ajudá-lo a vencer barreiras e desafios.

Faça das necessidades de seu cliente sua maior prioridade e honre a confiança que as pessoas depositarem em você.

Sem essa conexão com as pessoas durante o processo de vendas, os clientes estarão agindo por conta própria por todo o processo de vendas e você, infelizmente, não terá muita influência sobre eles.



Crie uma conexão entre você e seu cliente.

## **#8. Descubra o que os clientes realmente querem**

Muitas vezes os clientes não querem apenas o que eles dizem. Muitas vezes, as pessoas nutrem uma expectativa maior sobre seu produto e empresa.

Por isso, **foque em realmente descobrir o que as pessoas querem e esperam ao comprar o seu produto.** Elas não querem apenas aquilo que dizem.

Por trás, as pessoas nutrem uma expectativa por aquilo que você faz. E se você não descobrir isso, será muito difícil concluir qualquer venda para um cliente. É preciso descobrir os gatilhos emocionais dos clientes e suprir essas expectativas no momento do fechamento.

## **#9. Seja um expert em seu mercado**

Um vendedor só consegue ser um expert em vendas difíceis se for um expert no mercado em que atua.

As pessoas querem fazer negócios com outras pessoas que conheçam profundamente não apenas o que fazem, mas o mercado entorno do que fazem. E, justamente por isso, os melhores vendedores não são apenas bons vendedores, mas sim grandes especialistas no mercado.

Se tornar um grande especialista no seu mercado é uma ótima maneira de superar obstáculos e dificuldades durante do processo de vendas e uma maneira natural de contornar as dificuldades de uma venda.

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

## **Um expert em vendas difíceis nunca está pronto**

Ao contrário do que muitos pensam, um vendedor expert em vendas difíceis nunca estará pronto. Por isso, se você pensa em como se destacar nas vendas, nunca pare de estudar.

Porque todos os dias surgem novos concorrentes, novos produtos, novos desafios, novos processos de vendas e novas dúvidas sobre o que fazemos.

Sendo assim, é preciso vencer os desafios de ser um expert no seu mercado diariamente, entender as necessidades dos clientes, comunicar-se bem, saber ouvir e descobrir o que os clientes realmente querem de você.

É diariamente que se constrói grandes carreiras de vendedores e experts em vendas difíceis. Um vendedor assim não surge da noite para o dia e sempre está ciente de que é preciso aprender a todo momento coisas novas para criar o seu diferencial.

Um expert em vendas difíceis não é um guru de vendas, mas sim um profissional que se lança em uma jornada de aperfeiçoamento pessoal e profissional contínua.



Saiba mais: [16 características de um bom vendedor que você precisa desenvolver](#)

Quer entender melhor como se destacar em vendas? Então, confira essas 16 características:



Clique na imagem para ampliar

Saber como vender para quem não quer comprar é coisa mesmo para experts em vendas impossíveis. Toda a dinâmica de vendas difíceis é outra. Mas, para isso, você pode desenvolver algumas técnicas de negociação. Por isso, baixe nosso e-book gratuito: [GUIA – negociações de sucesso](#)