



O que caracteriza um ótimo vendedor?

Veja o que caracteriza um ótimo vendedor, como ele lida com situações e quais são suas características principais.

São raras as empresas que não enfrentam grande concorrência, ciclos de compra longos e períodos de venda difíceis.

Os clientes têm tantas opções no mercado que não precisam aguentar abordagens de vendas que não os agradam, ou experiências de compra negativas.

É por isso que os vendedores podem ser considerados como o cerne de uma empresa, parte crucial para seu crescimento e até existência.

Sem vendedores, não há lucro, não há clientes, não há vendas. Possuir ótimos vendedores na empresa é essencial para vender mais, e quem não quer vender mais hoje em dia?

Um **ótimo vendedor** possui algumas características, que devem sempre ser analisadas na hora da contratação:

- **Força de vontade** – sem ânsia de vender, de aprender e de melhorar, não é possível ser um bom vendedor.
- **Ser persistente** – ser persistente não é ser chato, um ótimo vendedor analisa as razões por trás do “não” do prospect e melhora seus argumentos.
- **Não parar de estudar** – novas tendências, novos métodos e novos estudos surgem a cada dia. Se você não está mergulhando nessas informações, pode ter certeza que seu concorrente está!
- **Ser empreendedor** – vendedores são funcionários que conhecem o valor que tem para a empresa, procuram sempre crescer e buscam oportunidades de melhoria.

Está procurando dicas de como ser um ótimo vendedor? Quer saber o que procurar ao contratar novos vendedores? Esse artigo é para você!

[Veja também como se tornar um expert em vendas difíceis, e não perca mais oportunidades!](#)



O que faz um bom vendedor?

A personalização usada pelos ótimos vendedores para entender o cliente

Ótimos vendedores estão sempre buscando maneiras de atualizar sua maneira de vender. Uma dessas maneiras é a **extrema personalização**.

Um cliente em potencial quer entender a empresa com que ele quer fazer negócios, de maneira completa.

É importante que suas ideias de vendas estejam customizadas de acordo com as necessidades e vontades do seu prospect.

Algumas dicas:

- Sempre **personalize suas mensagens** (e-mails, propostas, etc.) para que seu cliente saiba que você está pensando nele.
- **Faça sua pesquisa**, mencione algo específico que seu alvo tenha feito, e se possível relacione com você ou sua

empresa.

- Use um sistema de controle de vendas para catalogar todas as informações e interações do cliente, assim estabelecendo seu perfil específico e entendendo como abordá-lo.
- **Se diferencie** da multidão através de um contato off-line. Não, não estamos falando de encher a caixa de correios dos seus prospects de panfletos. Mas um eventual evento de rede, um curso grátis ou uma maneira de interação com a comunidade podem trazer novos e diferentes leads!

Se entendemos o que o prospect quer, e o momento que ele quer, a chance de conversão é muito maior.

[Você sabe quais são as regras de ouro do vendedor profissional?](#)

Ótimos vendedores = ótimos relacionamentos

Ótimos vendedores têm excelentes habilidades com pessoas. **Vender também é se relacionar**, e um bom vendedor faz uso das seguintes técnicas:

1. Passa menos tempo no telefone com um prospect.

É mais eficaz conversar por 5 minutos com um prospect do que 10 ou 15.

Por que? Porque isso vai fazê-lo ir direto ao ponto! **Uma boa ligação é aquela em que o vendedor transforma as perguntas do cliente em potencial em encontros qualificados.**

Quer um exemplo?

“Entendo que você tenha essas perguntas, e posso até respondê-las, mas sei que isso vai levar a perguntas e dúvidas mais profundas. O que eu adoraria fazer é promover você a um

encontro com nosso gerente de vendas que vai se aprofundar no assunto e analisar todas essas situações com você!”

Isso pode ser mais eficiente do que responder a todas as perguntas do prospect por telefone, gerando uma conversa longa e que talvez não traga valor para a empresa.



“Seja brilhante, seja breve, vá embora!” – Kyle Porter

2. Vender é mais escutar do que falar.

Escutar seu prospect e usar essas informações posteriormente.

Um bom vendedor cria listas de perguntas relevantes a fazer aos prospects que trarão respostas claras, e atualiza essa lista sempre.

Pratica seu discurso de vendas com conhecidos, familiares e amigos, até ficar completamente confortável com ele.

Faz as perguntas certas, nas horas certas, e oferece exatamente o que o cliente em potencial vai aceitar, assim passando menos tempo com cada um e atingindo níveis muito

maiores de eficiência!

As objeções tratadas por um ótimo vendedor

O vendedor lida com objeções mais do que qualquer outro profissional. As objeções são o que mais dificultam a tomada de decisões, e um ótimo vendedor **não pode se deixar derrotar por elas.**

Lidar com pessoas não é nada fácil, e convencer uma pessoa sem perder a simpatia dela é uma tarefa que envolve postura, tom de voz, argumentos e empatia.

Objeção é diferente de condição. Condição é um motivo real porque um lead não compra de você, como por exemplo por não ter dinheiro.

Se seu serviço custa milhares de reais, não adianta oferecê-lo para pequenas empresas que não tem esse capital.

Objeções são obstáculos encontrados ao longo do processo de vendas pelo prospect, como dúvidas sobre a qualidade do produto ou sobre a adequação dele à suas necessidades.

Se as objeções continuam surgindo, a possibilidade de venda ainda existe!

Ótimos vendedores respondem as perguntas de forma clara, de preferência criando oportunidades de encontro (como citado acima) que vão cada vez mais criar confiança no possível cliente.

Se não existe condições que impeçam o lead de comprar com a empresa, o vendedor eficaz vai acabar com suas objeções. Elas podem ser causadas basicamente por 3 fatores:

- Falta de conhecimento e informação sobre o que sua solução oferece, gerando uma **percepção equivocada**

- **Preocupações** com situações específicas: como a diferença de preços encontrado no mercado
- **Falta de alinhamento** com os objetivos do lead, causando uma comunicação ineficiente.

Como um vendedor pode saber exatamente qual é o momento de compra do prospect? Perguntando e escutando! [Saiba mais e perca o medo das objeções](#) agora mesmo.



As objeções são as maiores dificuldades citadas pelos profissionais de vendas.

Como podemos ver, um ótimo vendedor não é aquele que fala muito, mas sim aquele que fala as coisas certas nas horas certas.

Não é aquele que dá descontos, mas sim que sabe exatamente qual o produto/serviço que vai solucionar o problema do prospect. Não é aquele que nasce pronto, mas sim aquele que persiste, treina e estuda.

Um excelente vendedor talvez não venda qualquer coisa para qualquer um, mas conhece profundamente o produto/serviço que oferece e acredita nele.

Agora que você já sabe o que torna um vendedor em um ótimo vendedor, já pode começar a aplicar essas dicas na hora da venda, ou o que procurar em um vendedor na hora da contratação ou análise de performance.

O Agendor elaborou esse e-book gratuito sobre [como ser mais eficiente no processo de vendas, e você pode realizar o download aqui.](#)

Nesse e-book, você encontrará informações atualizadas sobre como o relacionamento com o cliente influencia no processo de compras, além de dicas sobre como obter sucesso nessa relação.