



Os 10 posts sobre vendas mais acessados do blog em 2016

Dinâmicas e frases de motivação, dicas de vendas, abordagem, liderança, pós-vendas entrevista de emprego e muito mais

O ano de 2016 foi de muita luta para quem trabalha na área de vendas.

E prova disso foi a quantidade de leituras que algumas de nossas postagens tiveram em 2016. Isso porque todo bom vendedor sabe que é preciso estar cada vez mais capacitado e atento às novidades do mercado.

E, nestas dias que restam, vale pensar em como **retomar as atividades em 2017 com ainda mais garra e perseverança**. Para

isso, que tal dar uma olhada nesta seleção de posts que mais sucesso fizeram em 2016? Quem sabe até ainda dá tempo de usar uma dessas dicas!

Você sabe, vender, além de um exercício diário de [relacionamento com o cliente](#), é um aprendizado contínuo, em que a experiência conta muito, mas consultar boas leituras ajuda bastante, também.

E é este um dos objetivos de nosso blog: trazer aos vendedores, gestores, empreendedores e outros profissionais da área de vendas **dicas valiosas**, consistentes, com **conteúdo relevante**, para que você tenha tempo de ler no seu dia a dia e depois poder verificar as dicas de bibliografia, vídeos e até cursos que passamos.

E é com orgulho que verificamos que nossa pesquisa de **temas e assuntos** tem ido ao encontro das necessidades dos profissionais de vendas.

Se apenas um destes posts que apresentaremos abaixo gerou quase meio **milhão de leituras**, significa que ele foi lido, aproximadamente, **40 mil vezes em um mês**, ou seja, foi lido **mais de 1.300 vezes por dia no ano de 2016!**

É por isso que decidimos relembrar aqui os 10 artigos sobre vendas mais lidos em nosso blog em 2016. Assim, caso algum deles tenha passado despercebido por você, agora terá a oportunidade de verificar as leituras sobre vendas preferidas de nossos usuários.

Boa leitura!



Ler artigos de vendas em nosso blog resultou em insights para muita gente

E já que você vai se dedicar a fazer boas leituras, aproveite

para baixar nosso Kit: [Atendimento ao Cliente de Forma Eficiente](#), que conta com o E-book “CRM: atraia, fidelize e satisfaça mais clientes”, 5 documentos para implantação de CRM, a Websérie “O Jeito Disney de Encantar Clientes”, Palestra online: “As armadilhas do atendimento ao cliente” e o Estudo de caso: “A estratégia de atendimento da Zappos”.

Os dez posts de vendas mais lidos em 2016

1- [4 dinâmicas de motivação no trabalho muito fáceis de aplicar](#)

- **Visualizações:** 490.000
- **Likes no Facebook:** 683
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 108

Com a apresentação de 4 dinâmicas de motivação no trabalho, fáceis e ágeis de montar e executar por baixo custo, este post mostrou que as equipes estavam precisando de mais motivação para enfrentar os desafios de um ano que exigiu garra e superação de todos!

2- [40 frases de vendedores de sucesso para você usar e abusar](#)

- **Visualizações:** 200.000
- **Likes no Facebook:** 689
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 113

Citar boas frases é sempre uma boa maneira de começar uma reunião, dar conselhos, exemplos, inspirar pessoas ou fechar uma apresentação. Nossa seleção de frases sobre vendas deu o que falar.

3- [8 dicas para vender mais de maneira eficaz](#)

- **Visualizações:** 104.000
- **Likes no Facebook:** 813
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 113

Espírito de liderança, força de vontade, paixão por mudanças,

evoluir constantemente, ser persistente, estar constantemente atualizado, ser empreendedor e nunca parar de estudar foram as dicas que fizeram sucesso entre os profissionais de vendas em 2016. Quais delas você seguiu?

4- [15 Perguntas para uma entrevista de emprego para vendedores](#)

- **Visualizações:** 77.000
- **Likes no Facebook:** 563
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 138

Essa postagem foi dividida em duas partes. Na primeira, foi explicado como avaliar candidatos seguindo o conceito do CHA, em que se deve analisar cada uma das letras dessa palavra que correspondem a inicial dos seguintes elementos de avaliação:

1. **Conhecimentos:** domínio teórico daquilo que é preciso fazer
2. **Habilidades:** Capacidade de pôr os conhecimentos em prática
3. **Atitudes:** A forma de encarar os desafios do dia a dia

Na segunda parte, são listadas 15 sugestões de perguntas e dicas de como avaliar os candidatos.

5- [12 maneiras de ter sucesso na abordagem de vendas](#)

- **Visualizações:** 76.000
- **Likes no Facebook:** 356
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 80

A abordagem de vendas é algo que todo vendedor deve dominar com maestria. Mas nem sempre é fácil determinar a maneira mais adequada, em função do perfil do cliente e outras considerações. Nessa postagem, foram apresentadas 12 maneiras de fazer isso e obter sucesso.

Uma das pessoas que desenvolveu uma excelente abordagem de vendas durante a vida foi Silvio Santos, que começou como mascate e hoje é dono da segunda maior emissora de TV do país.

Confira esta entrevista:

6- [Como escrever um e-mail de vendas matador](#)

- **Visualizações:** 63.000
- **Likes no Facebook:** 285
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 160

Um dos mais comuns [erros de comunicação empresarial](#) é não saber escrever um bom e-mail.

Uma abertura que desperte o interesse do leitor, ser claro e objetivo ao transmitir o benefício do serviço ou produto oferecido e caprichar para criar um fechamento que leve o leitor à ação desejada são algumas das dicas apresentadas nesta postagem, sempre ilustradas com exemplos.

7- [10 filmes de motivação e liderança para a força de vendas](#)

- **Visualizações:** 63.000
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 297

Um bom filme sempre é uma atividade divertida e que integra as pessoas. E se este filme for do tipo que pode te ensinar algo no trabalho, melhor ainda. Esta lista de 10 filmes tem de tudo um pouco: drama, aventura e muitos bastidores de negócios, vale a pena dar uma olhada!

8- [Truques psicológicos para aumentar seu poder de persuasão](#)

- **Visualizações:** 32.000
- **Likes no Facebook:** 490
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 90

Inteligência emocional, linguagem corporal, contato cara a cara, o poder do toque, escutar ativamente, falar na velocidade certa e ser flexível são alguns dos truques de persuasão em vendas que um bom vendedor pode usar em suas reuniões e contatos para aumentar o convencimento do cliente.



O carisma pode mobilizar multidões

9- [11 coisas que as pessoas carismáticas fazem diferente](#)

- **Visualizações:** 26.000
- **Likes no Facebook:** 390
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 203

Um estado de alegria constante, saber contar histórias, compartilhar a convicção e inspirar confiança são apenas algumas das características das pessoas carismáticas abordadas neste artigo.

10- [10 Dicas para fazer um pós-venda eficaz](#)

- **Visualizações:** 25.000
- **Likes no Facebook:** 90
- **Compartilhamentos no LinkedIn:** 45

Além das dicas, você ainda poderá acessar uma apresentação de slides prontinha para usar, abordando assuntos com: sempre oferecer o melhor ao cliente, às vezes ele não tem razão, funcionários também são clientes e muitas outras.

Realmente são excelentes artigos, mas se você quiser ver outra seleção como essa para ter ainda mais conhecimento na manga para 2017, confira também: [TOP 10 artigos sobre vendas que você precisa conhecer](#).