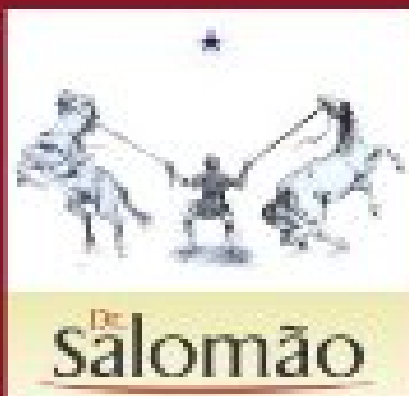


VENDEDORES DE SUCESSO



**TÉCNICAS DE COMUNICAÇÃO E VENDAS EM
PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA**



Vendedores de Sucesso

Técnicas de Comunicação e Vendas em Programação

Neurolinguística. Este livro é dedicado com carinho especial a você que quer estar sempre aprendendo e se aprimorando tanto no sentido profissional, quanto como pessoa em seus diversos aspectos. A intenção é orientar no sentido de que você desenvolva seu processo evolutivo, sendo uma pessoa cada vez mais tranqüila e bem sucedida em todos os setores, gerando lucro e produtividade, e organizando seu tempo para família, lazer, trabalho e outras atividades. Que você possa ser um excelente profissional, principalmente no sentido ético. Ser querido por seus clientes e amigos por uma questão de prazer e confiança, e assim permitindo que as indicações e os lucros sejam inevitáveis conseqüências de sua conduta natural. A arte de vender é proveniente da arte da comunicação direcionada. Imagem pessoal, expressão adequada, conhecimento, técnica, produto de qualidade e principalmente credibilidade são ingredientes fundamentais que qualificam um vendedor de qualidade. Há alguns anos, o mais importante era cumprir metas sem tanta percepção de outros fatores e recursos de grande importância, tanto no aprimoramento profissional, assim como nos resultados a serem obtidos. Este conceito vem mudando ao qualificar um profissional, não só nesta área, mas em qualquer setor do mercado. O cliente torna-se cada vez mais consciente e exigente, e a concorrência cada vez mais aprimorada. Os valores tornam-se cada vez mais ressaltados e sem dúvida, cada vez mais visíveis. Mais importante que efetuar uma venda é a fidelização do cliente. Para tanto é indispensável gerar confiança, credibilidade. Pode acreditar que não é a maioria dos profissionais que trabalha com dedicação verdadeira. Por outro lado existem os ditos “top de linha” que se esmeram e se aprimoram a cada dia tornando o mercado cada vez mais apurado e competitivo. Assim considero cabível três perguntas: Primeira: Onde e como você se classifica? Quais as suas qualidades e quais os pontos em que precisa melhorar? Segunda: Quais são os parâmetros para essa classificação? Em outras palavras, como você conceitua um bom profissional de vendas? Terceira: O que você realmente quer? Quanto a primeira e a terceira pergunta, cabe a você fazer uma

wikilivros

análise e responder com sinceridade. E, quanto à segunda, melhor que ficar dando aula de educação e bom senso, prefiro que façamos uma análise sincera da seguinte forma: Pense com carinho e responda: Quando você se coloca no lugar do cliente, como qualifica um bom profissional de vendas? Assim responderei por mim:- O bom vendedor apresenta-se com educação e roupas adequadas ao produto, ao cliente e ao local de trabalho. Sem exageros, sempre com higiene e bom gosto.- Cumprimenta e fala com atenção, mas sem bajulação. É atencioso de verdade, não faz de conta.- Não tenta me convencer de nada, mas mostra as qualidades e benefícios do produto com conhecimento.- O bom vendedor quer realmente o bem do cliente. Não fica aficionado em seu ganho, pois tem consciência de troca. Tem consciência que as vendas fazem parte de um processo que tem continuidade. Venderá um bom produto e naturalmente ganhará com isso.- O bom vendedor é tranquilo e amigável. Tem maturidade. Relaciona-se bem com o cliente, mas transmite a sensação que em primeiro lugar relaciona-se bem consigo mesmo.- É agradável. Sabe receber e acolher com sinceridade.- Tem bom senso de humor de maneira equilibrada.- Transmite honestidade e responsabilidade. Naturalmente coloca-se no lugar do cliente.- Tem paciência de verdade. Não faz de conta.- Dá atenção exclusiva. Veja que as características citadas retratam um profissional qualificado. Mas existem muitos detalhes a serem estudados. Esta introdução é um resumo dos assuntos que trataremos na continuidade deste livro, junto a algumas técnicas e orientações como:- Técnicas verbais e não verbais - Observe e aprenda cada vez mais a linguagem corporal e seus significados

[Clique aqui para obter este livro](#)