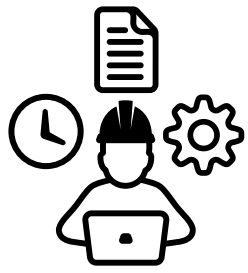


OS 7 HÁBITOS DOS SUPERCAMPEÕES DE VENDAS



1. SE PREPARAM COMO NINGUÉM

Dominam o mercado, estudam o cliente, são craques dos ABC's (Atributos, Benefícios e Características) daquilo que vendem, conhecem concorrentes e chegam na reunião com plano A, B e C. Usam o modelo OPC: Objetivo, Processo e Compromissos bem definidos.

2. SEGMENTAM E PRIORIZAM

Usam a Matriz de Priorização e Segmentação de clientes para definir onde investir tempo, energia e atenção. Sabem que cliente não é tudo igual e tempo é o ativo mais valioso do vendedor e do comprador. Têm clareza do PCI (Perfil de Cliente Ideal) e do PNC (Perfil de Não Cliente) e faz escolhas certas.



? 3. PERGUNTAM COM SABEDORIA

Aplicam o SPIN Selling com maestria. Investigam os reais desafios e dores dos clientes com as perguntas de Situação, Problema, Implicação e Necessidade de Solução. Sabem que quem pergunta bem, vende melhor.

4. DESAFIAM COM INTELIGÊNCIA

Incorporam o Challenger Sale (Venda Desafiadora) em seu DNA: provocam, educam e mostram caminhos que o cliente nem sabia que precisava. São mestres do EPA: Ensinar, Personalizar e Assumir Controle da Venda.



5. VENDEM VALOR E NÃO PREÇO

Criam valor real na conversa. Demonstram que são consultores de negócios, não tiradores de pedido. Sabem articular a Proposta de Valor de suas empresas e buscam o Ganha-Ganha o tempo todo, sempre privilegiando a construção de relações de longo prazo. Vendem soluções, não só produtos.

6. DÃO SHOW NO PÓS VENDAS

Superprofissionais de vendas dão show no Pós Vendas e transformam clientes em fãs. Acompanham, escutam e buscam o NPS (Satisfação do Cliente) sempre lá no alto, pois isso impacta diretamente na queda do CAC (Custo de Aquisição de Cliente). Sabem que fidelizar não é apenas vender uma vez. É vender e encantar reiteradas vezes.



7. USAM TECNOLOGIA COMO ALIADA



Inteligência Artificial, CRM, BI, Canva, automações etc. Os supercampeões de vendas não têm medo do novo. Usam o digital para acelerar o relacionamento e turbinar sua produtividade e resultados.

Superprofissionais não nascem prontos. Eles se constroem com estudo, disciplina, humildade, paixão e prática. E você? Já está cultivando esses hábitos? **Boas Vendas!!**