

Você, UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO

A ARTE DE VENDER MAIS



Última atualização: 2023

Como descobrir o que o cliente quer?

Nesta edição, daremos algumas dicas para ajudá-lo!

1. Trate bem o seu cliente! Ele pode sair rapidinho se for recebido com indiferença, se não for percebido, se for tratado como um fantasma;

2. Dê uma atenção especial ao seu cliente, acolha-o em seu negócio, faça-o sentir-se em casa, confortável. Sentindo-se à vontade, fica mais propenso a realizar a compra;

3. Seus produtos merecem uma atenção especial, então a organização de suas prateleiras é muito importante. Elas devem estar sempre limpas e as **mercadorias posicionadas com os rótulos voltados para a frente.** Lembrem-se: as pessoas que trabalham com você também devem estar sempre com boa aparência e bem apresentáveis;

4. Pare! Olhe! Escute! Prestar atenção em tudo o que seu cliente fala é muito importante. Por meio da escuta, você conseguirá entender o que ele realmente precisa e só conseguirá mostrar, esclarecer e realizar uma boa venda. Mas também tenha cuidado para não falar demais. Faça perguntas, mas o deixe falar e ouça com atenção;

5. Um excelente atendimento é a preparação da próxima venda. Lembre-se que você precisa manter seus clientes para garantir o futuro de seu negócio.

Na arte de vender mais, é preciso entender que:

I- A concorrência não é sua inimiga. Quando seus clientes elogiam um concorrente, tente descobrir as diferenças entre você e ele (concorrente). Neste momento, a única pessoa capaz de "vencer essa batalha" é você mesmo! Então, apresente as vantagens do seu produto, deixando o seu cliente com a certeza de que fará um bom negócio.



II- O preço não é a única coisa que importa!

Atenção para não desvalorizar seu produto colocando preços muito mais baixos em relação aos concorrentes. É importante sim ter bons preços, mas o que vai ajudar em suas vendas é a organização e principalmente o bom atendimento aos seus clientes.

III- Perceba o cliente. Seja um camaleão!

Prepare-se para atender às necessidades de diversos tipos de clientes como um camaleão. Adapte-se de acordo com cada cliente! Evite gerar conflitos.

IV-A arte de estabelecer relacionamentos.

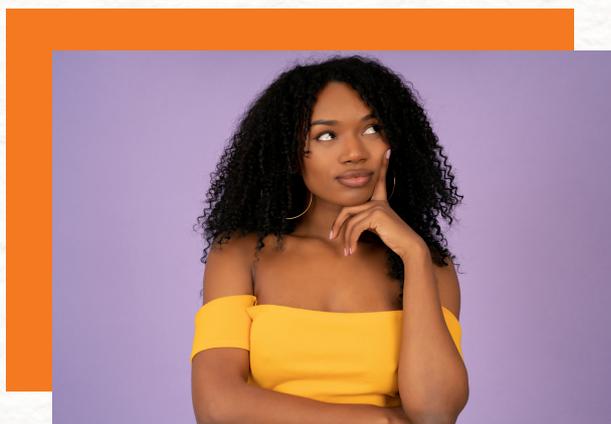
Um bom vendedor deve estar sempre bem informado, portanto, leia jornais, revistas inclusive sobre assuntos que não estão ligados diretamente a sua venda. Cada cliente que chega até o seu negócio poderá ser conquistado por meio de uma boa conversa.

Uma vez conquistado, este cliente sempre voltará. Portanto, manter um bom relacionamento, acolher bem, é a porta de entrada para uma boa relação com a sua clientela.

Vamos observar uma situação:

Você está tentando vender o seu produto para um casal e, durante a apresentação, você só se dirige ao homem. Agindo assim, você pode passar uma imagem muito negativa, pois está ignorando um de seus clientes, que inclusive pode ser quem decide, influencia, ou até quem paga a conta. Com isso, a cliente pode se sentir constrangida e o negócio não se concretizar.

O correto é conversar com ambos, a fim de identificar as necessidades do casal. Faça perguntas para entender quem influencia ou decide a compra. Se você conseguir formar um vínculo maior com uma das partes, não ignore a outra, mas a inclua na conversa. Jamais ignore alguém que pode ser essencial para a sua venda.



“

Na situação demonstrada acima, qual seria a sua postura como um bom vendedor? E se fosse o cliente, será que você gostaria de ser ignorado?

Nunca ignore seus clientes.

Confira algumas dicas para que não aconteça o mesmo com você!

1. Faça contato visual (olho no olho) e mantenha este contato sempre com um sorriso nos lábios;
2. Mantenha o contato visual fazendo o cliente sentir-se importante;
3. Quando você estiver com um grupo de pessoas, não fixe seu olhar em uma única pessoa ou em apenas algumas delas. Divida sua atenção com todas;
4. Escute o seu cliente, demonstre Interesse pelo que ele fala;
5. Busque obter informações sobre as condições, as necessidades, os desejos e as preocupações atuais de seus clientes;
6. Faça-o dizer aquilo que é importante para ele e especule sobre o que ele acha necessário;
7. Faça-o expressar seus sentimentos em relação à situação a ser solucionada;
8. Lembre-se: as perguntas devem ser relacionadas à situação do cliente;
9. Não esqueça que em vendas o "não" pode representar o primeiro passo de um grande negócio.



Disponha de todas as soluções oferecidas pela **Finsol**! Créditos com valores a partir de R\$ 1 mil, que podem chegar a R\$ 30 mil para capital de giro para a sua empresa. Tudo isso, de forma segura, rápida e sem burocracia, o crédito pode ser liberado até no mesmo dia*! E os pagamentos podem ser feitos mensalmente e com condições que cabem no orçamento do seu negócio.

Confira outros artigos com dicas para *Empresários de Sucesso*, como você, no **Blog Finsol**. E também nos siga em nossas redes sociais oficiais no **Facebook** e **Instagram**.

Bons negócios!



*Consulte para informações detalhadas e viabilidade.

05

Canais de atendimento ao Cliente **Finsol**:

SAC 0800 727 0885

Ouvidoria 0800 701 0412

Central de Relacionamento

(11) 4004-3500 (Capitais e Regiões Metropolitanas)

0800 701 3500 (Demais Regiões)

<https://www.finsol.com.br>

@finsolbr

@FinsolBR