



AFTERMARKET

LEMFÖRDER  SACHS  TRW



AMIGO
BOM DE
VENDA



CONTEÚDO TÉCNICO

Administrando seu tempo

INTRODUÇÃO

Neste módulo, vamos falar sobre administração de tempo, para que possa atender mais clientes e realizar mais tarefas ao longo do dia.

Primeiramente, é preciso entender que controlar o tempo é de extrema importância para vender mais, afinal um vendedor com tempo bem ajustado, pode atender mais clientes.

É muito importante entender e separar as tarefas por importância ou prioridade, além de começar alguma atividade, e terminá-la. Caso contrário você terá várias atividades incompletas que é praticamente o mesmo de não ter feito.



Por exemplo, vamos dizer que você é um **vendedor externo**, enquanto espera um cliente para uma reunião, **é possível resolver tarefas curtas.**

Para isso, é necessário o planejamento, que quando realizado corretamente, faz com que esteja preparado para qualquer problema que possa ocorrer.



Caso sua atuação seja interna, via telefone e e-mail, garanta que seu cliente tenha o menor tempo de atendimento, sempre olhando os contatos mais antigos e pendentes, além disso a animação e atenção que dedica ao cliente, conforme informado na aula de técnicas de venda, **podem garantir uma venda frequente para o mesmo cliente.**

Entender a sua meta mensal informada pela empresa e estabelecer uma meta de visitas de clientes atuais e novos também é muito importante para aproveitar a localização próxima entre um cliente e outro e aumentar possibilidade de venda.

Nos clientes que você já atende, procure oferecer sempre peças diferentes para que ele saiba de todo o portfólio, além de garantir uma venda convertida. Ofereça sempre uma linha nova de produtos.



Ter os ouvidos sempre voltados ao cliente irá poupar muito o seu tempo também, pois entender o que o cliente precisa, irá agilizar o atendimento e é claro, o pedido. **Este item é relevante para que o cliente, que também não possui muito tempo, confie mais em você que compreende as necessidades dele.** Cliente fidelizado, é cliente que tem as necessidades resolvidas rapidamente.

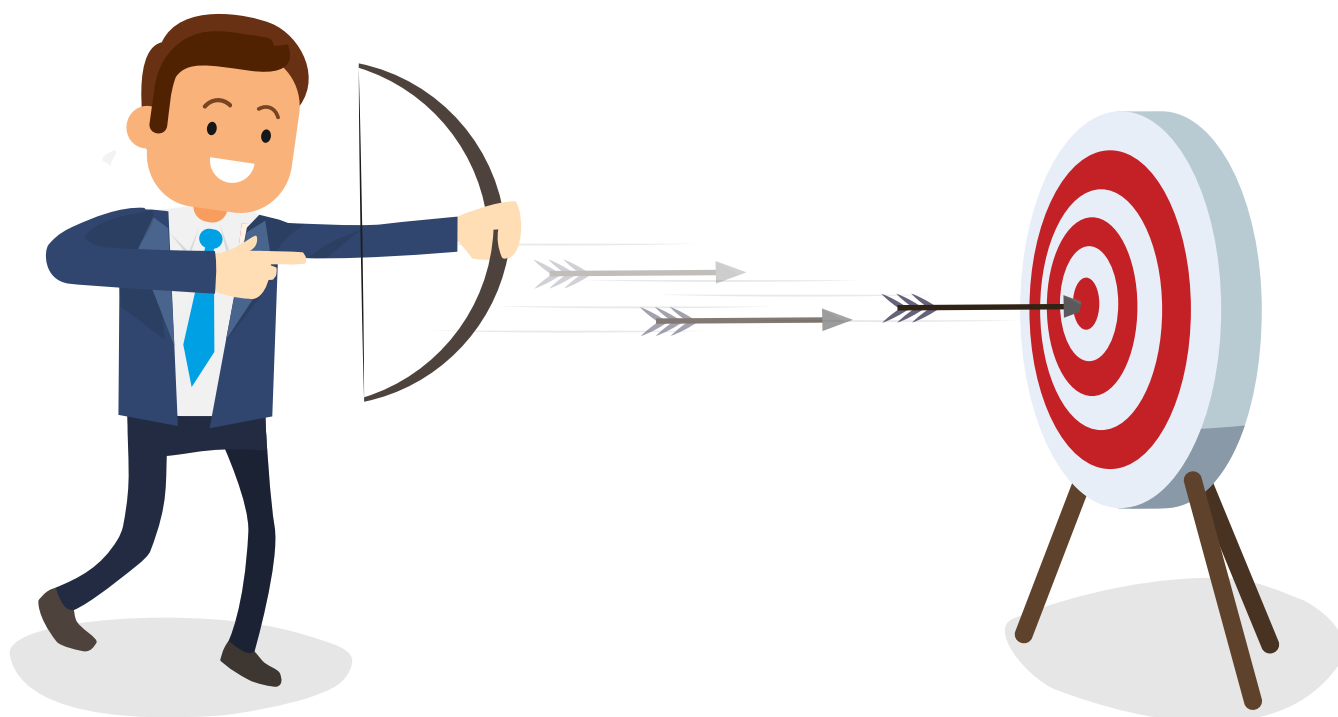


Estabeleça um tempo máximo em cada cliente.

Visita de relacionamento não pode ter duração de mais de 3 horas.

É claro que o atendimento deve ser de forma adequada, oferecendo atenção, pois não adianta fazer visitas extremamente rápidas que não passam a mensagem e não criam relacionamento.

Equilíbrio é a chave do negócio.



Procure sempre falar com a pessoa que toma a decisão de compra, não gaste muito tempo falando com a pessoa errada e que provavelmente não vai passar a informação em mesmo nível e animação passados por você vendedor.



Anote tudo o que foi falado na visita, esta prática irá lhe auxiliar em uma próxima, sendo possível a abordagem de assuntos pendentes da última reunião e evitando mesmos os assuntos já discutidos anteriormente.



O mais importante de tudo é manter o relacionamento, então sempre envie um e-mail ou whatsapp no final do dia agradecendo a reunião e o pedido, afinal quem não indica para outro amigo um atendimento diferenciado e sempre presente?



Mensurar os resultados irá mostrar que está no caminho certo e que os clientes visitados são de grande relevância para você, além de provar que manter as visitas frequentes podem te ajudar a manter um bom desempenho.

Caso algum cliente apresente queda, é importante entender junto a ele qual o motivo e mostrar-se proativo com informações que podem estar impedindo ou diminuindo a venda ou aplicação.



Esta preparado?

**Faça a prova de certificação e mostre que
você é bom de venda!**

Boa sorte!



AFTERMARKET

LEMFÖRDER  SACHS  TRW 



AMIGO
BOM DE
VENDA