

Como vender mais e melhor

OS 6 FATOS DO PROCESSO DE VENDAS

A **primeira é a fase de prospecção**, é aqui que você define qual é o grupo de pessoas que você considera como cliente ou que podem se tornar clientes, também chamado do público-alvo do seu negócio. Nesse momento você define para quem você vai vender o seu produto.

Depois de definir o público, vamos para a fase de **pré-venda**. Nesse momento, é importante que você tenha bem claro o quanto você precisa vender para que o seu negócio funcione, se sustente, pague as contas e ainda dê lucro.

A terceira fase é a **abordagem**, que é exatamente a forma como você divulga seu produto com o seu cliente, como você conversa com ele e como você atende ele durante a compra.

Depois da etapa de abordagem, vem a quarta etapa, a **negociação**. Analise se seus clientes estão satisfeitos com a negociação. Você é flexível com o seu cliente na hora de negociar preços ou prazos de pagamento? Quando diz não a um desconto, o cliente entende o seu lado? É importante analisar se você ouve realmente o que o cliente quer e apresenta formas de resolver suas necessidades.

Estamos chegando no final do processo de vendas. A próxima e penúltima etapa é o **fechamento da venda**. Aqui é sua responsabilidade, como empreendedor, fechar a venda. Muitas vezes os clientes ficam com dúvidas. E aqui é preciso ter calma, vendedores muito empolgados e também muito mornos tem dificuldades de fechar vendas.

E a o processo de vendas não acaba com o fechamento, pois temos o **pós-venda**. Esse momento é importante para que você mantenha seu cliente fiel a você. Conquistar um novo cliente é muito mais caro do que manter um cliente já conquistado.

Agora que já analisamos o processo de vendas, pense: “o que será que pode estar impedindo que suas vendas aumentem? Como melhorar?” Planeje-se e faça as mudanças necessárias.

Bom trabalho e até mais!