

**DIA 2****COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!****REVISÃO****QUAL O MOTIVO QUE AS EMPRESAS NÃO VENDEM COMO DEVERIAM VENDER ?**

A empresa não tem um público definido, então defina público alvo.

A empresa não tem uma cultura clara, então crie uma cultura clara.

Uma equipe que não sabe realmente o que o cliente quer, então Entenda o que o seu **CLIENTE MAIS QUER !**

Um time que não sabe o que seus concorrentes estão fazendo, então mapeie o que seus concorrentes fazem!

O time de vendas não sabe quais são o Top 10 Benefícios e Transformações do seu produto ou serviço!

**DIA 2****COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!****REVISÃO**

Uma empresa que não tem diferenciais deve criar 10 diferenciais em relação aos concorrentes.

Uma equipe que não tem uma pessoa 100% por conta das vendas, tem que ter pelo menos 1 pessoa dedicada a venda.

Não há metas estabelecidas, então defina metas diárias, semanais e mensais.

Não há recompensas desejáveis, então defina premiação por meta.

Não há estímulos para o time vestir a camisa, então torne seus colaboradores sócios.

Não há um projeto para aumentar o Ticket Médio, então estimule a venda agregada e aumento do TKM.

**DIA 2****COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!****REVISÃO**

Não há um plano de aumento de preços, então faça testes de aumento de preços !

Não há uma política de equilibrada de descontos, então controle e puna os descontos.

Não há um leque de canais de venda, então crie novos canais de vendas.

Seu gerente de vendas não estimula a competitividade, então faça rankings de acompanhamento diário

Seus vendedores não sabem trabalhar novos clientes, então crie uma força de atração e uma de manutenção de novos clientes.

**DIA 2****COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!****REVISÃO**

Não há um plano de aumento de preços, então faça testes de aumento de preços !

Não há uma política de equilibrada de descontos, então controle e puna os descontos.

Não há um leque de canais de venda, então crie novos canais de vendas.

Seu gerente de vendas não estimula a competitividade, então faça rankings de acompanhamento diário

Seus vendedores não sabem trabalhar novos clientes, então crie uma força de atração e uma de manutenção de novos clientes.



**DIA 2****COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!**

## REVISÃO

Seus gerentes não sabem reconhecer perfis pessoais , então coloque pessoas certas nos lugares certos.

O seu vendedor não entende as objeções dos clientes, então entendam as causas da NÃO COMPRA.

Seu vendedor não sabe priorizar quem já é cliente, então venda mais para o mesmo cliente.

Seu gestor não sabe trabalhar as metas, então aumente as metas gradativamente.

Sua empresa está sempre na mesma, então busque diferenciação.

Não tem a cultura de Feedback, então escute mais clientes e colaboradores.

**DIA 2****COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!****REVISÃO**

Não fazem reuniões de acompanhamento, então faça reuniões de acompanhamento.

Não é medido os indicadores de desempenho, então tenha indicadores de desempenho.

Você fica no operacional e não pensa estrategicamente na empresa, então seja um dono livre para pensar.

Você se isola, ou anda com as pessoas erradas, então ande junto de empresários que querem vencer.

**DIA 2**

**COMO AUMENTAR AS  
VENDAS REDUZINDO CUSTOS!**



## **REVISÃO**

### **TÉCNICA DE VENDAS!**

ABORDAGEM  
SONDAGEM  
EXTRAÇÃO DA NECESSIDADE  
CERTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE  
MOTIVO DA COMPRA  
SOLUÇÃO  
NEGOCIAÇÃO  
OBJEÇÃO REAL DA COMPRA  
FECHAMENTO  
PÓS-VENDAS



# MISSÕES PRA VOCÊ

SUPER **DESAFIO**  
**EMPRESARIAL**

- **ESCOLHA TRÊS PRODUTOS PARA AUMENTAR DE 10 A 20%**

PROÍBA O DESCONTO.

DEFINA UMA META DE VENDAS PARA O DIA.

OFEREÇA SEMPRE DO MAIS CARO PARA O MAIS BARATO.

ACOMPANHE AS VENDAS A CADA HORA E VAI CRIANDO ESTRATÉGIAS.

PREMIE O SEU TIME AO FINAL DO DIA.

- **LIGUE PARA 30 CLIENTES QUE PARARAM DE COMPRAR COM VOCÊ**

FAÇA UMA SONDAAGEM PARA EXTRAIR A ATUAL NECESSIDADE DELES.

REALIZE UMA VENDA VOLTADA AO INTERESSE DELES.