



Newsletter Março 2010

Este Mês:

- **O que significa ser Profissional**
- **9 razões pelas quais as vendas estão em baixo... e como fazê-las subir**
- **Inquérito - Objectivos de Vendas**
- **Sabia que ...?**

"As pessoas de sucesso são aquelas que se levantam e procuram as circunstâncias que desejam. Se não as encontram, criam-nas."
George Bernard Shaw

A temática de vendas continua no topo das prioridades de negócio, confirmada até pelo extraordinário acolhimento e afluência na conferência sobre Gestão de Vendas recentemente realizada em parceria com a Microsoft.

E, porque vamos continuar a proporcionar respostas para as dificuldades e desafios actuais, dedicamos esta edição exclusivamente à actividade de Vendas.

Cumpra também informar que já se encontram abertas as inscrições para a sessão de PSS Deminar a realizar em 15 de Abril. Aproveite esta sessão para, gratuitamente, conhecer as Técnicas de Gestão do Contacto, nº 1 em todo o mundo! Mais Informação [aqui](#).

Veja também no nosso site o calendário completo dos nossos programas em Aberto.

O que significa ser Profissional Venda Consultiva na actualidade

O que transforma uma ocupação numa "profissão" tem vindo a ser objecto de debates e tema de inúmeros artigos académicos de sociólogos, profissionais e outros ao longo dos anos. Contudo, está genericamente aceite que o facto de um grupo ocupacional ou disciplina atingir um estágio profissional promove um elevado nível de confiança e respeito da sociedade para com essa disciplina.

A profissão médica é um exemplo perfeito desta transformação. A Medicina tem vindo a mudar profundamente desde os primórdios em que as pessoas auto intituladas "Doutores" vendiam ervas e poções.

Actualmente, os profissionais da medicina são vistos como pessoas acreditadas, com uma associação nacional, requisitos académicos uniformes, e um código de ética. Por contraste, os profissionais de vendas ainda não atingiram esse estágio. Em 2004, um artigo do Journal of Personal Selling and Management intitulado "Assessing the Development of the Sales Profession," Jon M. Hawes, Anne K. Rich, and Scott W. Widmier reconhecia-lhe esse potencial.

No jornal, os autores descrevem seis características a observar numa ocupação, para que a sociedade lhe reconheça profissionalismo. Essas seis características ou alicerces incluem:

- Existência de uma base de conhecimento / escola de treino;
- Autonomia / confiança pública;
- Utilidade social;
- Cultura / organização dos pares;
- Código de ética;
- Tarefa necessária / técnica exclusiva.

Actualmente, a maioria destas características está presente na área de vendas, embora a disciplina em si própria ainda não tenha emergido como uma profissão reconhecida.

Todavia, uma organização "profissional" de vendas tem a capacidade de operar enquadrada nos construtores que transformam uma ocupação numa profissão e conquista a mesma confiança e respeito dos seus clientes, independentemente de essa área ser reconhecida como uma profissão. Através deste comportamento profissional, a pessoa de vendas contribui para se elevar na percepção dos clientes e contribui para a elevação da área.

O QUE SIGNIFICA SER PROFISSIONAL?

Por certo, o profissionalismo inclui comportamentos tais como responder prontamente às solicitações, actuar com ética em todas as interações e demonstrar sólidos conhecimentos da sua profissão específica. Também inclui o domínio de técnicas exclusivas como as da venda consultiva, o qual geralmente só é patente em pessoas de vendas com elevado desempenho.

A venda consultiva não é nova, mas tem vindo a emergir como um conjunto de competências que distinguem o papel de fornecedor transaccional do parceiro de negócios e, até, do assessor credível – enquanto denominador comum das pessoas com sucesso em vendas.

As organizações começaram a re-examinar a aplicação da venda consultiva. Muitas, senão a maioria, encaram hoje a venda consultiva como a plataforma de base, independentemente do sector, geografia ou modelo de actuação. Embora os modelos de venda transaccional continuem a subsistir em muitas organizações, têm vindo a tornar-se menos proeminentes para muitas pessoas de vendas.

Ao aplicar a venda consultiva, a pessoa de vendas valoriza intrinsecamente o seu papel e inspira confiança nos clientes. Para além disso, a venda consultiva também potencia as características de uma profissão e evidencia as suas características de "Serviço à Sociedade", enquanto importante requisito de uma profissão.

EM QUE CONSISTE A VENDA CONSULTIVA?

Na próxima edição publicaremos a segunda e última parte deste artigo.

9 Razões pelas quais as vendas estão em baixo... e como fazê-las subir!

Jornais, revistas e publicações *online* continuam a veicular histórias sobre a incerteza da economia actual. E, de facto, muitas organizações de vendas ainda sentem o aperto de vendas em declínio ou estagnadas. Não obstante, coragem – aqui está uma lista de 9 RAZÕES para as vendas em baixo e as correspondentes formas úteis de as CONTRARIAR.

1. Você não consegue uma reunião com o prospecto ou cliente.

Aumente os seus esforços de obtenção de informações sobre os clientes, a concorrência e o respectivo desempenho. Aperfeiçoe as suas técnicas de gestão do contacto para antever e responder a novas objecções e posicionar-se como assessor credível, ao invés de "anotador de encomendas".

2. O ciclo de vendas está alongado.

Identifique e entenda as razões pelas quais isso acontece para, então, começar a controlar o processo. Nos casos de ciclos de vendas normalmente prolongados, conquiste já uma relação consultiva para antecipar respostas a novos orçamentos, no futuro.

3. Os prospectos estão mais exigentes com os preços.

Venda com base numa proposta de valor especificamente suportada em matéria financeira e reposicione o produto com uma nova proposta de valor que corresponda às preocupações do cliente.

4. O seu contacto não consegue a aprovação da restante estrutura.

Repensar e reposicionar, se necessário, com uma nova proposta de valor que corresponda às preocupações do cliente. Por exemplo, os produtos anteriormente posicionados como geradores de receita podem agora ser melhor posicionados em matéria de redução de custos.

5. Há mudanças de pessoas na organização do seu cliente.

Actue em profundidade e abrangência nessa organização, para identificar compradores / influenciadores adicionais, como se estivesse a fazer prospecção dentro da organização.

6. Há poucos prospectos novos.

Expanda a sua rede para incluir mais contactos dentro das contas existentes. Aumente a pesquisa de prospectos, usando a pesquisa na internet ou, até, nos sítios das redes sociais existentes.

7. Os orçamentos para viagens sofreram cortes.

Use o telefone, e-mail e a internet de forma mais criativa e eficaz. Analise o potencial de compra dos seus prospectos e procure investir tempo e recursos onde considere ser mais eficaz.

8. Há menos recursos de apoio.

Aperfeiçoe as eficiências operacionais e as técnicas de gestão do tempo. Reorganize os territórios de modo a estender o apoio a áreas mais abrangentes e melhore o uso da tecnologia disponível.

9. É difícil manter a motivação dos seus colaboradores comerciais.

Intensifique o Coaching e apoio das chefias de vendas. Reforce a energia das suas equipas de vendas proporcionando-lhes treino relevante e organizando sessões de trabalho sobre os desafios e dificuldades actuais.



Pergunta:

Conseguiu (ou a sua equipa) atingir os Objectivos de vendas de 2009?

- Não, nem cheguei lá perto!
- Não, fiquei ligeiramente abaixo do objectivo.
- Sim, foi mesmo à justa!
- Sim, de facto até ultrapassei o objectivo.

Em linha com o tema desta edição, temos novamente uma pergunta para lhe fazer e que, desde já agradecemos, manifeste a sua opinião.

Os resultados deste Inquérito serão publicados na próxima edição.

Para responder

[Clique Aqui](#)

Sabia que, em Março de ...

1521 - Fernão de Magalhães desembarca nas Filipinas

1821 - É extinta a Inquisição em Portugal

1853 - Nasceu o pintor holandês Vincent Van Gogh

1876 - Alexander Graham Bell patenteia uma invenção, à qual decidiu chamar telefone

1895 - Os irmãos Lumière realizam a primeira exibição de cinema

1916 - Albert Einstein publica a Teoria Geral da Relatividade

1935 - É transmitido o primeiro programa regular de televisão do mundo através da antena da Torre de Rádio de Berlim

1979 - Entra em vigor o Sistema Monetário Europeu

1998 - É inaugurada a Ponte Vasco da Gama

Calendarização de programas Inter-empresas

PSS Deminar
15 de Abril
14:00h.
Sessão Gratuita
Carcavelos
[Inscreva-se aqui](#)

Professional Selling Skills
10 a 12 de Março
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Professional Sales
Negotiation
10 e 11 de Maio
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Executive Presentation
Skills
15 e 16 de Março
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Inside Managing
5 a 7 de Abril
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Balanced Scorecard
4 e 5 de Maio
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Gestão de Projectos
12 e 16 de Abril
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Implementação de
Sistemas de Gestão da
Qualidade
15 e 18 de Março
Oeiras
[Para mais informações clique aqui.](#)

Gestão da Formação
8 e 9 de Abril
Santarém
[Para mais informações clique aqui.](#)

Seminário ISQ
Vendas e Negociação
Em breve

Para remover o seu nome da nossa lista de correio, [clique aqui](#).

Perguntas ou comentários? Envie-nos uma mensagem de correio electrónico para basilaris@basilaris.com ou ligue para 214 697 973.