



# VENDAS E GROWTH

## AULA 05

**Vendas é o processo de  
persuadir um possível  
cliente a adquirir um  
produto ou serviço para  
atender suas  
necessidades ou desejos.**

**ON SALE**

**Persuasão é uma forma de sensibilizar a razão, emoção e o instinto do cliente, com o objetivo de convencer que o produto ou serviço é a solução que ele procurava.**



**Antigamente o vendedor era aquela pessoa que sabia enganar os clientes prometendo mais do que realmente entregava.**





**Atualmente os vendedores são profissionais altamente treinados para oferecer soluções para seus clientes. Não basta apenas vender, mas resolver!!**

# **Um bom vendedor deve conhecer:**

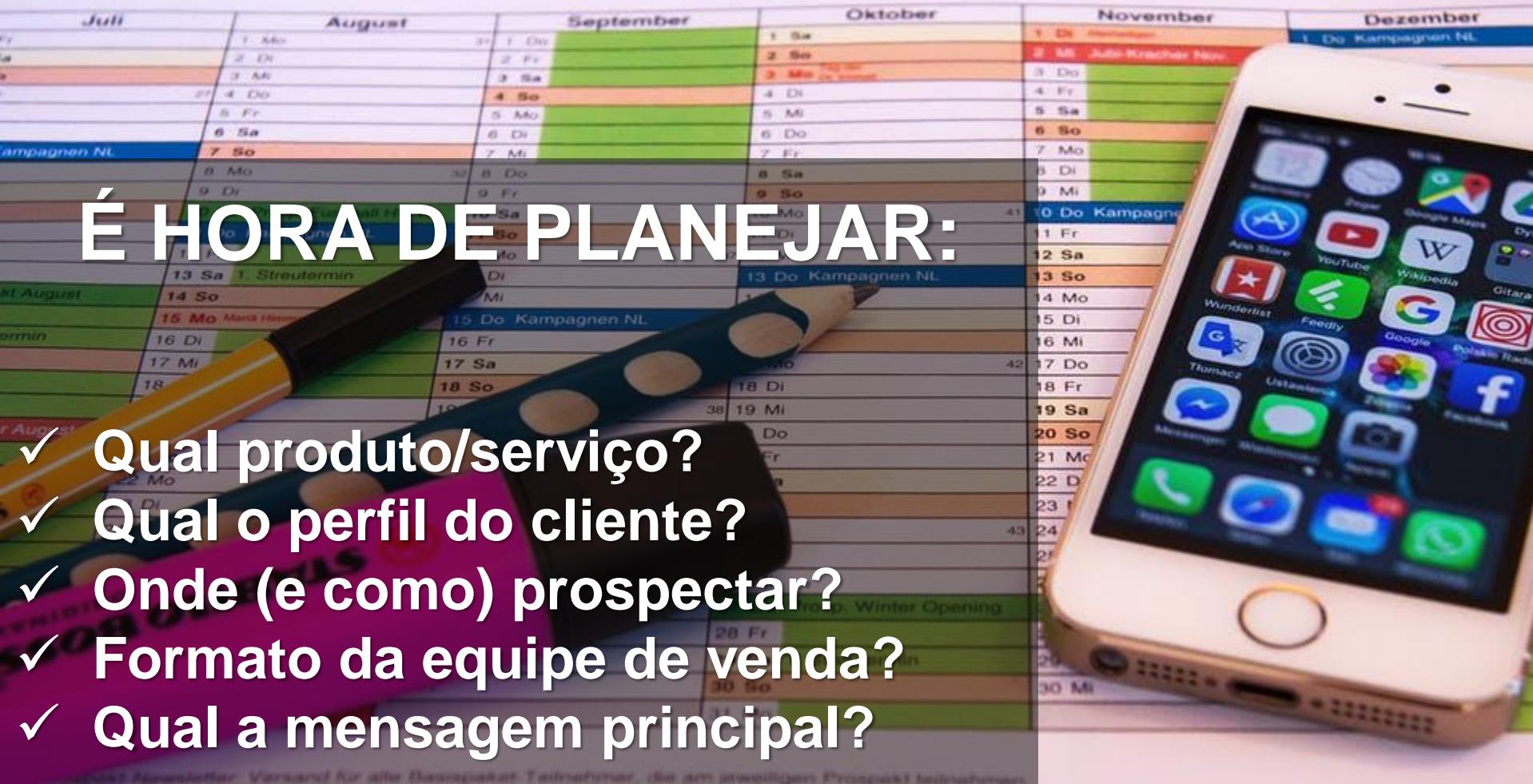
- Seu produto/serviço**
- Técnicas de vendas**
- Psicologia do consumidor**
- O cliente**
- O mercado**
- A concorrência**
- Os objetivos da empresa**



A dark, atmospheric photograph of a city street, likely New York City, during the day. The scene is framed by tall, modern skyscrapers on both sides. The sky is bright and overexposed, creating a dramatic contrast with the dark buildings. In the foreground, there's a street with some vehicles and a few small signs, one of which reads "SUB Cafe".

PRÉ VENDA  
VENDA  
PÓS VENDA

## E-Mail Kampagnen- und Prospekt Newsletter 2016



# É HORA DE PLANEJAR:

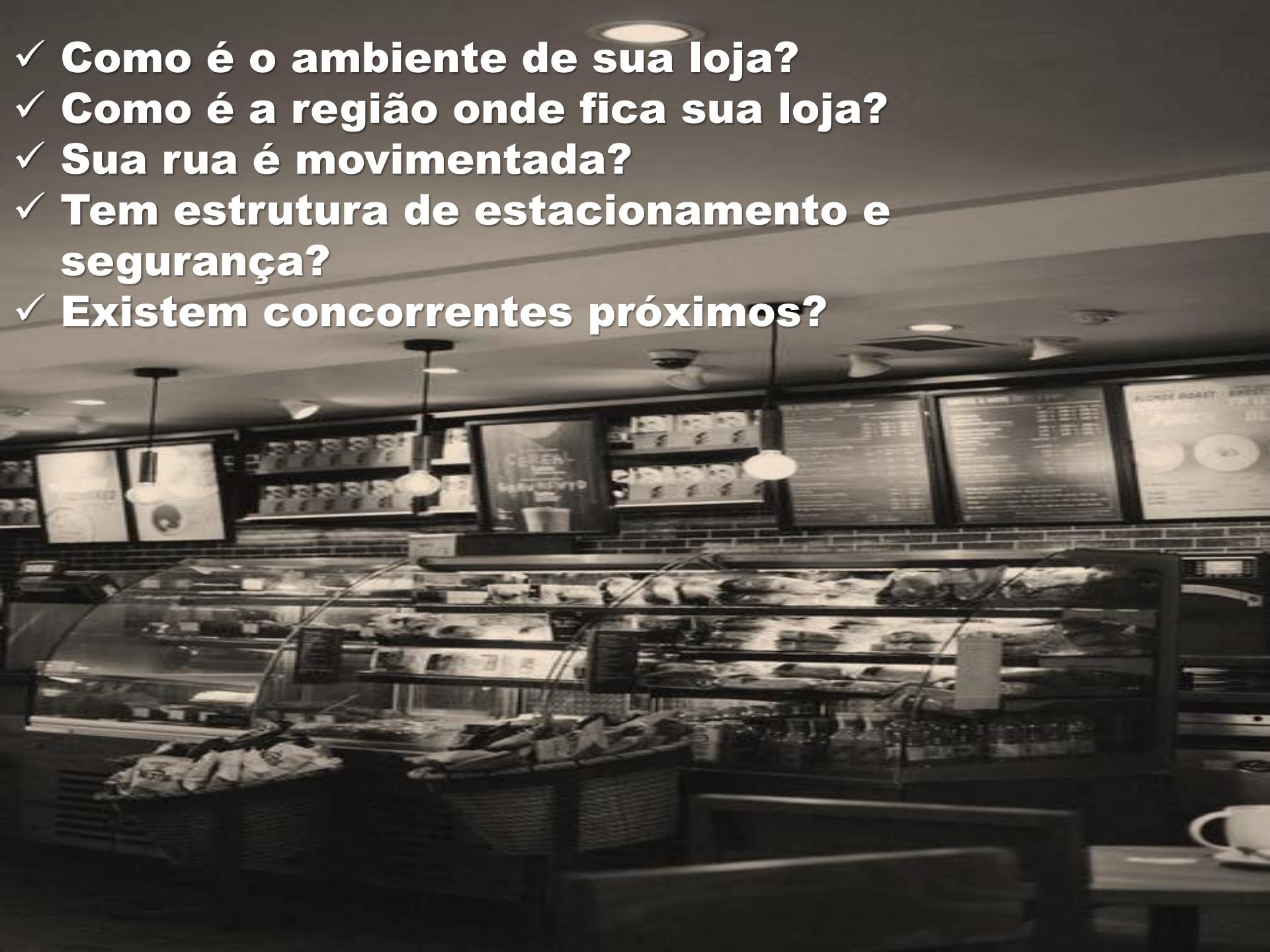
- ✓ Qual produto/serviço?
- ✓ Qual o perfil do cliente?
- ✓ Onde (e como) prospectar?
- ✓ Formato da equipe de venda?
- ✓ Qual a mensagem principal?

[https://www.linkedin.com/posts/paulo-henrique-oliveira2171b21\\_case-la-fruteria-ugcPost-7026614637479538688/?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_des](https://www.linkedin.com/posts/paulo-henrique-oliveira2171b21_case-la-fruteria-ugcPost-7026614637479538688/?utm_source=share&utm_medium=member_des)

# Você vende um produto ou uma experiência?



- ✓ **Como é o ambiente de sua loja?**
- ✓ **Como é a região onde fica sua loja?**
- ✓ **Sua rua é movimentada?**
- ✓ **Tem estrutura de estacionamento e segurança?**
- ✓ **Existem concorrentes próximos?**





**Quem são seus clientes?  
Por que compram de sua loja?  
Qual a frequência de compra?  
Qual a idade deles?  
Qual o gênero?  
A classe social é relevante?  
Qual o ticket médio?  
Qual o volume compra?**

The background of the image is a dark, moody cityscape at night. It features several tall, modern buildings with illuminated windows and some older brick structures. In the foreground, there are street signs and what appears to be a subway entrance. The overall tone is low-key and dramatic.

PRÉ VENDA  
VENDA  
PÓS VENDA

*As pessoas podem até não lembrar o que você fez, ou disse, mas sempre lembrarão como se sentiram em sua loja!*

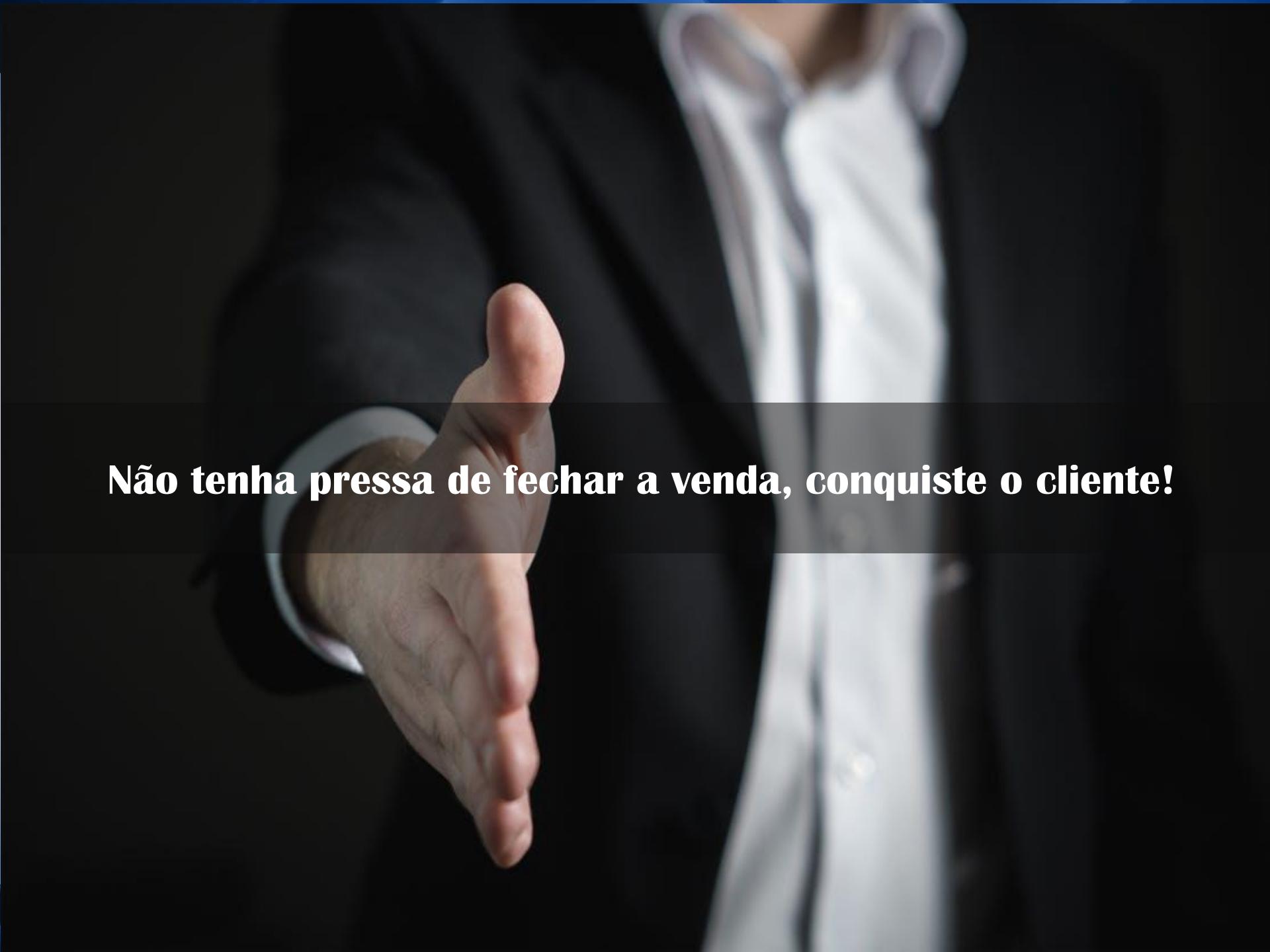




**O primeiro contato com o cliente é um momento crítico! É preciso ser agradável e positivo, sem ser invasivo e intrometido... procure ouvir o que o cliente precisa.**

A photograph showing two people from the chest up, engaged in a handshake. They are wearing light-colored, ribbed, long-sleeved shirts. In the foreground, the edge of a laptop is visible on the left, and two coffee cups with black lids are on the right. The background is a bright, slightly blurred indoor setting.

**Procure traçar um perfil deste cliente  
enquanto conversam, quais suas  
necessidades, preferências, opiniões, etc...**



**Não tenha pressa de fechar a venda, conquiste o cliente!**

A close-up photograph of the front left side of a dark-colored car. The focus is on the illuminated LED headlight, which has a distinctive multi-layered lens design. To the left, the vertical slats of the car's front grille are visible. The background is blurred, showing a paved surface and some distant lights.

**Vamos treinar!**

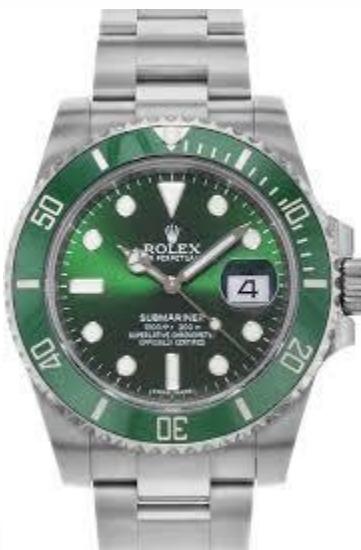
A photograph of a stack of coins, likely Argentine pesos, arranged in a pyramid shape. In the background, a single coin is blurred, creating a bokeh effect.

**Quanto custa? x Quanto vale?**

# O que vale mais?



# O mais barato sempre vende mais?



# O melhor sempre vende mais?

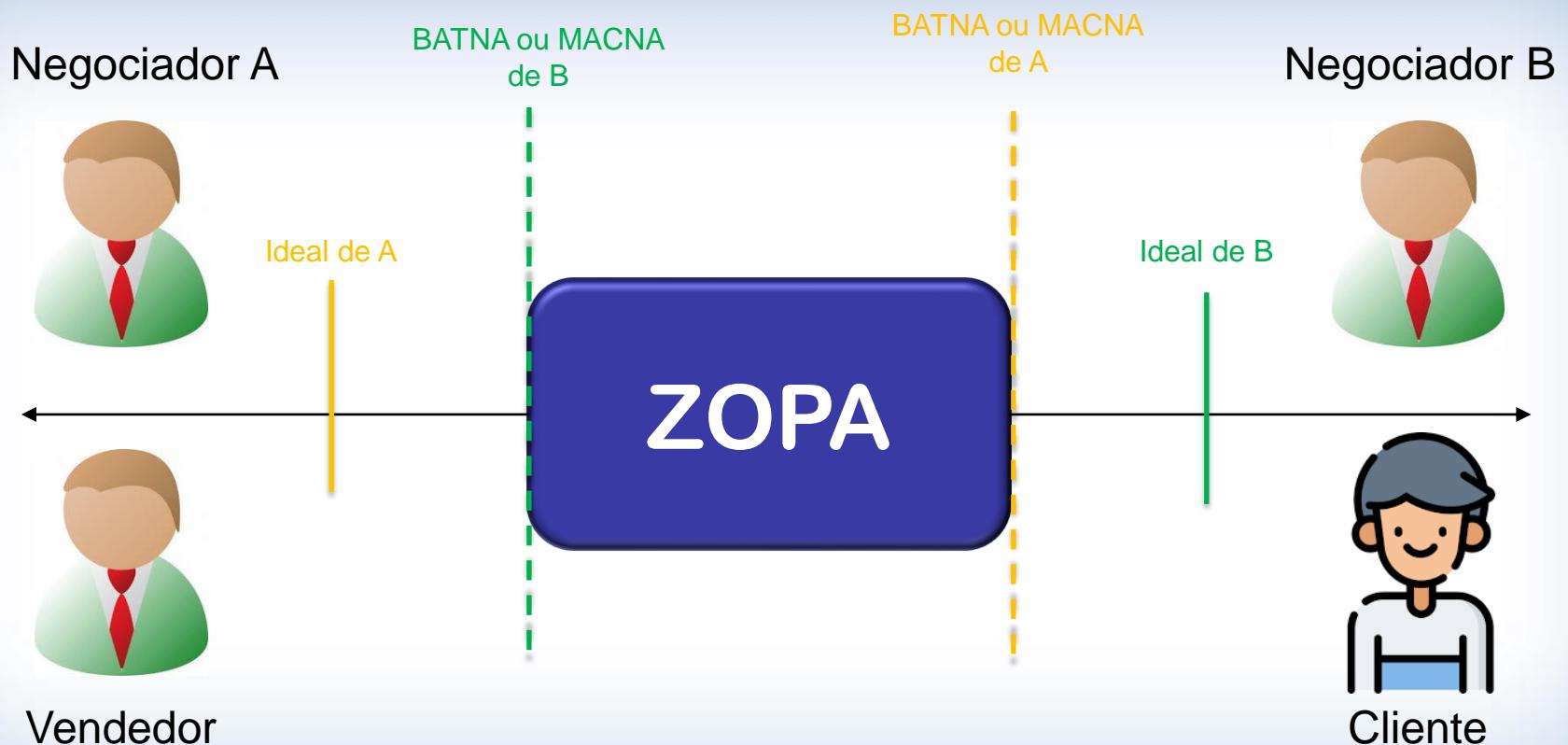




<https://www.youtube.com/watch?v=DkLgJp7CBnQ>

**Negociar é buscar uma solução para o **conflito de interesse** entre duas ou mais partes, visando o **seu melhor resultado possível.****





**01**

Não deixe a ansiedade atrapalhar

**02**

Tenha certeza que negocia com quem pode decidir

**03**

Sempre associe o preço ao valor

**04**

Preço não se justifica, ou dê desconto ou continue argumentando

**05**

Não dê descontos tão cedo, foque nos benefícios

**06**

Guerra de preço só deteriora a negociação

**07**

Para ceder tem que haver uma compensação

**08**

Não esqueça sua MACNA

**09**

Fique atento à comunicação não verbal

**10**

Negociar não é uma guerra, pode ser bom para os dois lados



PRÉ VENDA  
VENDA  
PÓS VENDA



**Não basta apenas conquistar, é preciso  
cuidar do relacionamento!**

# Interaja com os seus clientes



- Mensagem de Natal
- Mensagem de aniversário
- Chegada de produtos novos
- Data comemorativa relevante
- **Ou só para saber como ele está!**

**Cada negociação tem sua  
característica, mas em geral todas  
possuem:**

**Fatores intervenientes (percepções, emoções e  
comunicação) Prenda-me se for capaz: falso agente  
secreto no quarto**

<https://www.youtube.com/watch?v=5oCjG9vMw4A>

# **Cada negociação tem sua característica, mas em geral todas possuem:**

- Comportamento emotivo (Golpe duplo:  
apostador viciado)**

<https://www.youtube.com/watch?v=1OwpRXkGyXo>

<https://www.youtube.com/watch?v=WzCJCYR4GVg>



**Vamos treinar!**