



## 6 dicas que ajudam a fechar mais vendas

A semana passada, enquanto aguardava uma conexão de voo, decidi ler um livro no iPad. Percebi que a pessoa sentada ao meu lado estava curiosa. Olhava para o iPad como uma criança desejosa de tocar um brinquedo. E aí veio a pergunta: “O senhor acha que essa maquininha vai substituir o livro?”. Bem! A conversa rolou solta até que fui chamado para embarque.

Você está curioso para saber a minha resposta, não está? Respondi que a máquina vai sim substituir o livro. É questão de tempo. Mas vamos deixar isso em outro artigo. Agora vou me concentrar no motivo que me levou a escrever este artigo. O meu interlocutor era um executivo da área de vendas de uma multinacional. Ao saber que atuo como consultor de vendas e negociação, contou que estava viajando para uma filial que tem grande dificuldade de atingir objetivos. Aí veio a segunda pergunta: “Que dicas devo dar aos meus vendedores para que fechem mais vendas?”.

Como sei o que se passa nas empresas – inclusive das minhas – reconheço que o fechamento não é preocupação apenas desse executivo, mas o grande desafio da maior parte dos executivos e vendedores. Mas vamos às dicas?

**Tenha consciência de que é um vendedor** – Soa estranho dizer uma coisa dessas, não soa?

Mas você já reparou que o perfil de cada profissional é determinado pela profissão que exerce, não reparou? Só que a maioria dos profissionais de vendas não “são” vendedores, mas “estão” vendedores. Muitos nem mesmo gostam do que fazem. Ser vendedor é orientar sua mente para a investigação, descobrindo necessidades e apresentando soluções. O resto é consequência

**Comece do fim para o princípio** – Já percebeu que as novelas guardam a informação mais valiosa para o último capítulo? Só que você não tem esse tempo todo. Então, inverta a tática e comece pelo que tem de mais valioso que, no final de contas, é o que mais interessa ao cliente. Todo resto – prazo de entrega, de pagamento e preço – são detalhes que podem ser negociados.

## Aprenda a reconhecer a hora certa de fechar

– O cliente demonstra interesse quando faz perguntas sobre o produto, prazo de entrega, preço e prazo de pagamento e endossa positivamente os argumentos do vendedor. Fique atento para esses sinais de compra e saiba tirar partido deles.

## Fale de forma certa na hora certa

– Vendedores têm fama de faladores. Falar muito não é sinal de competência. No outro extremo existem vendedores “sim senhor, não senhor” que respondem às perguntas com um simples “sim” e “não”. Se no início da entrevista você precisa de informações, faça uma pergunta aberta e deixe o cliente falar. Após saber seus desejos, aí sim, será a sua vez de falar e mostrar o quanto é competente para satisfazê-los. Responda às perguntas com outras perguntas. Se o cliente pergunta: “você trabalha com algum cartão de crédito?”. Não responda sim ou não. Pergunte: “O senhor tem preferência por pagar com cartão?”.

**Faça fechamentos tentativos** – É importante conhecer o cliente. Alguns clientes se impacientam com um contato de vendas demorado. Outros com excesso de objetividade. Pelos gestos e forma de falar dá para determinar o tipo de cliente que você tem na frente. Para não correr o risco de se prolongar demais, faça fechamentos tentativos quando o cliente demonstrar interesse.

## Tenha consciência de que é um negociador

– Podemos dividir a atuação do vendedor em duas etapas. A primeira, onde atua como investigador, e a segunda como negociador. A menos que encontre clientes que concordem com tudo, inclusive preço, você só aumentará o índice de fechamentos se negociar com competência. Ninguém nasce negociador. Se você nunca fez um curso é melhor pensar nisso. Os compradores já sabem que esse é o caminho.

**Mesmo que seja perfeito em tudo, você só terá sucesso se fizer os fechamentos necessários para cumprir as metas.**

Márcio Miranda