



DICAS

MÁRCIO MIRANDA

Para quase todos os negócios, o vendedor é uma peça essencial para o quebra-cabeça do sucesso. Contratar vendedores excepcionais, capazes de lidar com objeções dos clientes e fechar vendas, é crucial. Eles precisam ser motivados, apaixonados, estratégicos e ter uma ética de trabalho incrível.

No entanto, encontrar um vendedor campeão não acontece da noite para o dia. É necessário um processo de contratação estruturado, com descrições de empregos bem feitas, perguntas de entrevistas adequadas e muita paciência para descobrir o que uma pessoa é capaz e se ela é a pessoa certa para o cargo. Nesta newsletter, você descobrirá uma avaliação de habilidades em seis passos para contratar vendedores excepcionais, o que o ajudará a garantir talentos incríveis de maneira eficiente e eficaz.

Os seguintes passos foram testados e aprovados por várias empresas com ótimos resultados. Embora nem todos os passos se apliquem à sua empresa, eles devem fornecer uma base sólida para trazer as pessoas certas para a sua equipe de vendas.

Passo 1: Avalie a comunicação escrita por meio de e-mails iniciais

Quando um candidato em potencial responde ao seu pedido de recrutamento ou se candidata a uma vaga em seu site, é provável que haja uma correspondência por e-mail ou WhatsApp no início do processo de contratação. Cada interação com o candidato é uma oportunidade para avaliar seu estilo de comunicação por escrito. Pergunte a si mesmo: "Essa pessoa seria eficaz na prospecção e na manutenção de um relacionamento positivo para nossa marca, ou o estilo de escrita dela é descuidado e desfocado?"

Passo 2: Use uma entrevista telefônica para avaliar as habilidades de comunicação verbal

Após a troca inicial de mensagens, uma entrevista telefônica é uma maneira eficaz de aprender mais sobre como o candidato se comunica. Idealmente, os candidatos devem ser capazes de explicar sua experiência anterior relacionada à venda de produtos ou serviços de maneira clara e concisa. Caso contrário, isso pode ser um sinal de alerta, indicando falta de reflexão própria e mais interesse em ser contratado do que em fornecer respostas sólidas sobre como contribuir para o crescimento das vendas.



DICAS

MÁRCIO MIRANDA

Passo 3: Dia de campo para avaliar a habilidade de ouvir ativamente

Depois que um candidato avança para a próxima etapa da entrevista "na frente de batalha" (seja virtual ou presencial), é uma boa ideia tirá-lo do ambiente do escritório para um bate-papo descontraído (ou bate-papo virtual) e avaliar suas habilidades de ouvir ativamente, ter curiosidade, fazer perguntas.

Exemplo: Se o candidato demonstrou habilidade em ouvir, reconhecer, empatizar e lidar com os pontos problemáticos do cliente.

Passo 4: Teste de habilidades de lidar com objeções e negociação

Vendedores excepcionais estão à vontade lidando com objeções. Eles reconhecem que não existe um produto ou serviço perfeito, o que os ajuda a dissipar as preocupações do cliente e fechar acordos.

Passo 5: Habilidades de venda social e contar histórias

O termo "venda social" é uma palavra recente no mundo das vendas, mas muitos dos conceitos existem há décadas, mais conhecido como networking. Representa a oportunidade de construir sua rede e fazer conexões valiosas que podem levar a novos negócios. Visite as redes sociais do candidato e veja qual o nível de influência que ele tem. Peça para ele descrever em detalhes uma estória, veja se ele consegue prender a sua atenção.

Se possível, é uma boa ideia realizar uma compra simulada com os candidatos. Ele devem estar preparados para perguntas detalhadas sobre seu produto ou serviço e como fazem uma apresentação convincente para vendê-lo. Descubra se ele pesquisou na Internet, buscou informação, etc.

Contratar vendedores campeões é algo trabalhoso e que não deve ser feito levemente. É necessário garantir que você esteja avaliando e testando os candidatos em habilidades que serão úteis no futuro de sua empresa.

Levar sua contratação de caótica para confiante é crucial ao recrutar vendedores; caso contrário, isso poderia atrasar significativamente sua equipe, já que novos vendedores tentam aprender as nuances, mas falham ou lutam para se adaptar. Contrate certo e bata sempre todas as metas.