

## INFLUENCIE DECISÕES PARA ALCANÇAR RESULTADOS GANHA-GANHA

### O DESAFIO

Uma pesquisa realizada em 2011 pela CSO Insights mostrou que apenas uma em cada seis apresentações de vendas tinha mais de 50% de chance de resultar em venda. Descobrimos que muitos profissionais de vendas – mesmo os mais capacitados – perdem vendas por duas razões bastante comuns:

**1. Muitas apresentações de vendas fracassam antes mesmo de serem realizadas.** Os profissionais de vendas fazem a apresentação para abrir o ciclo de venda, em vez de fazerem a apresentação para fechar a venda.

**2. As apresentações de vendas são ricas em informações e pobres em decisões.** As apresentações terminam com o cliente dizendo “muito obrigado”, “vamos pensar no assunto”, ou “escute, será que você poderia deixar alguns slides em PowerPoint?”, mas nenhuma decisão é tomada.

### A SOLUÇÃO

Com as habilidades certas, é possível demonstrar com muito mais eficácia como sua solução ajudará o cliente a conseguir o que ele quer e precisa. Neste programa, você aprenderá a fechar negócios muito mais consistentemente, aplicando as habilidades dos profissionais de alto desempenho.

#### Diferenciais dos Profissionais de Alto Desempenho:

- Vendem com a intenção alcançar resultados ganha-ganha.
- Habilmente, preparam e criam condições para promover uma boa tomada de decisão em cada reunião com o cliente.
- Passam menos tempo apresentando e mais tempo discutindo com o cliente as decisões que melhor atenderão as necessidades dele.
- Seguem um processo simples e confiável para promover uma boa tomada de decisão.



### O QUE NOSSOS CLIENTES REPORTARAM:

**41%**  
de aumento nos  
ÍNDICES DE FECHAMENTO



**US\$ 54 Milhões**  
receita adicional

...e mais!

## MÓDULO

## OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM:

### A ZONA DE FECHAMENTO

(75 mins)

#### AVALIAÇÃO DA PREPARAÇÃO

- Preparar cuidadosamente cada contato com o cliente para influenciar e beneficiar o processo decisório dele.
- Começar a afunilar as decisões que levarão à decisão final.

### IDENTIFICAR A DECISÃO DO OBJETIVO EM MENTE

(55 mins)

- Definir qual a decisão que o cliente precisa tomar ao término da reunião.
- O que fazer para que a decisão seja centrada no cliente, singular e para que o “não” seja uma resposta aceitável.

### LIDAR COM AS CRENÇAS -CHAVE DO CLIENTE™

(40 mins)

- Demonstrar a habilidade de validar as crenças-chave do cliente de uma forma que ele considere satisfatória.
- Desenvolver provas que ajudem a promover a Decisão do Objetivo em Mente.

### RESOLVER AS OBJEÇÕES

(130 mins)

#### CARTAS DE PRÁTICA

- Encarar as objeções como uma oportunidade, não como uma ameaça.
- Aplicar uma abordagem previsível, de três partes, para resolver as objeções.

### PREPARAR AS CONDIÇÕES PARA UMA BOA TOMADA DE DECISÃO

(70 mins)

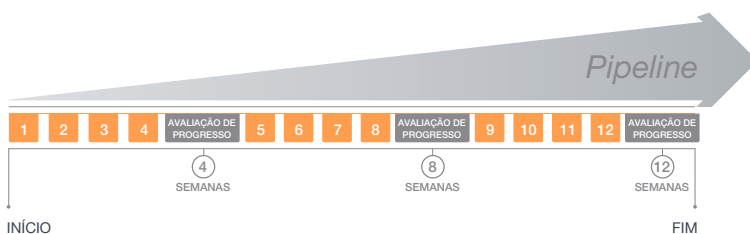
#### PLANO DA LIGAÇÃO DE FECHAMENTO

#### GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS

#### VÍDEOS DE IMPLEMENTAÇÃO

- Desenvolver um plano para influenciar as condições para uma boa tomada de decisão antes de cada reunião com o cliente.
- Buscar resultados ganha-ganha.
- Preparar uma abertura e fechamento eficaz para cada reunião com o cliente.

## GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS



- A cada semana, por 12 semanas, os participantes implementam os princípios aprendidos no workshop, praticando-os e aplicando-os de forma mais detalhada.
- Os participantes se responsabilizam perante seus líderes de vendas ou *coaches* por meio de reuniões de avaliação de progresso.

## KIT DO PARTICIPANTE



- Manual do Participante
- Guia de Implementação de 12 Semanas
- Acesso ao material digital com vídeos e ferramentas de implementação
- Cartas de Prática

Para mais informações sobre o workshop *Promovendo o Sucesso dos Clientes: Fechando a Venda*, contate um representante da FranklinCovey ou ligue para 11 5105-4400. Se preferir, visite [www.HelpingClientsSucceed.com](http://www.HelpingClientsSucceed.com).