



THE VERSATILE SALESPERSON

Até mesmo os produtos ou serviços mais inovadores e únicos têm limitações em si mesmos. Para responder às necessidades de negócio dos clientes, e para responder melhor do que a concorrência, os profissionais de vendas precisam de adicionar valor aos seus

produtos ou serviços. O que significa, ser capaz de, rapidamente, sensibilizar o cliente para o efeito pretendido – ou seja, fazê-lo sentir confortável, falando sobre reais assuntos do negócio. Por outras palavras, o sucesso das vendas está directamente ligado ao

“como “ a venda é feita e “que” venda é feita.

O actual contexto pragmático e realista obriga a que o profissional de vendas possua uma excepcional versatilidade interpessoal.

O *Versatile SalesPerson* (VSP) é um dos programas base que compõe a Eficácia de Vendas da Wilson Learning: Vantagem para o Interface do Cliente. O VSP caracteriza uma fileira de componentes de aprendizagem totalmente integradas: versatilidade de vendas interpessoal em sala; workshops para aplicação de conhecimentos, coaching via Internet e outras actividades e recursos e ferramentas de reforço.

RESUMO DO PROGRAMA

Se por um lado, é verdade que as pessoas adoram comprar, também é verdade que compram de pessoas com quem se sentem confortáveis. Então, os profissionais de vendas ao ajustarem o seu estilo de vendas ao estilo de compra do cliente estão a conquistar uma vantagem competitiva. Isto acontece porque a chave para fechar mais negócios é a versatilidade.

O VSP da Wilson Learning sustenta-se por si mesmo, ou como um complemento para o sucesso das vendas – à semelhança do *Counselor SalesPerson* – porque oferece ao profissional de vendas a forma de se diferenciar, vendendo aos seus clientes da forma que eles gostam de comprar.

DETALHES DO PROGRAMA

Através da utilização do Perfil dos Estilos Sociais da Wilson Learning, uma ferramenta de medição que avalia os Estilos Sociais percebidos e a versatilidade, o VSP ajuda os profissionais de vendas a destacarem-se perante o cliente, incentivando a sua versatilidade no processo da venda. Os profissionais de vendas rapidamente aprendem a reconhecer os quatro Estilos Sociais, bem como as necessidades e expectativas associadas a cada um deles, ajustando assim o seu comportamento para serem mais directos, e comunicando mais abertamente com os seus clientes e prospectos. Estas competências de relações interpessoais avançadas, em conjunto com uma

abordagem de vendas consultiva, conduzem a mais vitórias, aumentando também a satisfação do cliente e repetindo o negócio.

O VSP oferece um processo de vendas que cria vantagens competitivas, focalizando:

O uso do Poder da Versatilidade:

Compreender, apreciar e modificar o seu estilo

Social para criar vantagens no interface com o cliente.

Compreender os Estilos Sociais: Compreender profundamente os vários Estilos Sociais, bem como a forma como se relacionam uns com os outros, para que consiga construir uma relação de confiança com o cliente, avançando com o processo da venda.

Uma Abordagem de Vendas Consultiva

Versátil: Incorporando no processo de venda elementos do *Counselor SalesPerson* da Wilson Learning e do VSP, relacionando-se melhor com o cliente, descobrindo os reais problemas do negócio, defendendo soluções apropriadas e apoiando activamente o cliente na pós-venda.

Fazer Negócio ao estilo do Cliente: Reconhecer os Estilos Sociais sob tensão para que faça uma gestão mais eficiente da relação com o cliente.