



## THE WINNING SALESPERSON - VISÃO GERAL

Os gestores de vendas procuram métodos eficazes para melhorar o processo de contratação e desenvolvimento de novos profissionais de vendas. A ineficácia de um processo conduz à perda de negócios, relações com clientes danificadas e tempo e dinheiro perdidos no recrutamento e desenvolvimento de novos profissionais.

Novos profissionais de vendas ou profissionais sem formação de vendas prévia, têm diferentes necessidades de aprendizagem comparativamente aos seus colegas mais experientes. As organizações têm de começar com os conceitos básicos de vende e permitir que os seus novos profissionais tenham tempo para aplicar as novas competências no campo.

As organizações devem pensar nos custos associados aos seus novos profissionais de vendas, como produtividade baixa devido à falta das competências básicas de vendas, pouco conhecimento do negócio e inexistente auto-gestão; bem como os custos inerentes à não venda provocados por erros de julgamento, treino não estruturado ou falta de direcção.

## THE WINNING SALESPERSON

*The Winning Salesperson* é um programa fundamental concebido para ajudar a sua organização a fazer dos seus novos e inexperientes colaboradores, profissionais rápidos no conhecimento, atitudes e competências necessárias para conquistarem performances de alto nível ao longo do tempo. As competências chave desenvolvidas incorporam conhecimento de produto e competências base de vendas, incluindo a prospecção, qualificação, apresentação, gestão do tempo, gestão do território e auto-gestão.

## RESUMO DO PROGRAMA

Bons profissionais de vendas são difíceis de encontrar. Infelizmente para uma grande parte de organizações de vendas, os custos são mais altos para os novos profissionais de vendas. O custos de recrutar, contratar e treinar novas pessoas é excessivo, sem mencionar nos custos de oportunidades de vendas perdidas, oportunidades falhadas e outros assuntos relacionados com gestão de tempo e proficiência. As vendas são uma arte e uma ciência, e ambas devem ser desenvolvidas para que o profissional seja bem sucedido.

profissionais de vendas adquiram informação nova e depois regressem ao campo, aplicando as competências e comportamentos. Cada módulo contém segmentos de vídeo, que demonstram comportamentos de venda “certos” e “errados”, e contém ainda planos de acção específicos concebidos para apoiar os conceitos e competências apreendidos. Os participantes têm objectivos práticos específicos para os ajudar a utilizar as novas competências e comportamentos num ambiente de mundo real.

## DETALHES DO PROGRAMA

*The Winning Salesperson* é um programa conduzido por um facilitador, configurável, e que oferece várias opções de implementação. O design modular do programa permite que os seus

## RESULTADOS

- **Desenvolver o Negócio** ensina a analisar os clientes e desenvolver competências de prospecção básicas.
- **Auto-Gestão** ajuda os profissionais de vendas a lidar eficazmente com os seus medos e emoções.



- **Competências de Telefone e Carta** ensina quando e como usar o telefone e cartas escritas no processo da venda.
- **Competências Face-a-Face** mostram ferramentas e processos úteis para preparar uma reunião ou apresentação.
- **Questionar** ajuda a reconhecer e praticar questões que descobrem as necessidades do cliente.
- **Questionar II** ajuda a desenvolver competências para ouvir e questionar em situações de venda.
- **Propostas** ensina os elementos e estrutura necessários para criar uma proposta eficaz.

- **Apresentar-se** ensina a fazer apresentações que vão ao encontro das necessidades do cliente e como usar os auxiliares visuais e materiais de suporte de forma eficaz.
- **Recomendar e Fechar** mostra como fechar uma venda e pedir compromisso.
- **Lidar com Objecções** ensina as competências básicas para identificar e responder às objecções do cliente.
- **Acompanhar a Venda** ajuda a lidar com problemas, descobrir necessidades adicionais e ganhar referências.



IGNITE TALENT

© 1996 WILSON LEARNING CORPORATION  
V3.0 WILC 35637

Tel. +44 1494 678121  
Fax. +44 1494 678631  
Wilsonlearning.com

WILSON LEARNING EUROPA LTD  
Wilson House, 23 London End,  
Beaconsfield, Bucks HP9 2HN  
ENGI ANU

WILSON LEARNING CORPORATION  
7500 Flying Cloud Drive  
Eden Prairie, MN USA 55344-3795

612.944.2880  
F 612.828.8835  
Wilsonlearning.com

© 1996 WILSON LEARNING CORPORATION  
V3.0 WILC 35637

