

TENHA UM **OBJETIVO** CLARO EM VENDAS

Uma das coisas que faz muita diferença em vendas é ter um **objetivo claro de vendas mensais.**

Talvez você já saiba e já aplique muito do que está aqui, mas **não é o que já sabemos que nos levará onde queremos, e sim como aplicamos o que já sabemos**, por isso insisto que **reveja seus hábitos** de vendedor e se está começando agora, aproveite para iniciar da maneira correta.

Vamos te oferecer aqui **07 motivos** para aplicar seus objetivos de venda de maneira mais **CLARA e EFICAZ.**

#01-TERMOSTATO:

Utilize seus objetivos como um parâmetro de seu desempenho. Não tenha medo da avaliação de terceiros ou de seu superior. A pessoa mais interessada em seu desempenho deve ser você. Esses parâmetros lhe ajudarão a estabelecer e direcionar ações para melhorar seus resultados finais.

#02-DESAFIOS DIÁRIOS

Crie pequenos desafios diários para impulsionar e te motivar.

Ex: levantar dez minutos mais cedo, fazer duas ligações a mais por dia, fazer duas visitas a mais por dia.

Esses desafios lhe servirão como um estímulo para ir sempre além do que acredita ser capaz.

#03 – ÚLTIMO CLIENTE

O objetivo serve para o vendedor de varejo não reclamar daquele cliente que entra faltando dez minutos para fechar a loja, mas agradecer pela oportunidade.

#04- OBJETIVO EM CONJUNTO

É importante lembrar que o objetivo deve ser feito em conjunto, gerente e vendedor, jamais enfiado goela abaixo pelo gerente e jamais definido pelo vendedor em um valor fácil de alcançar.

LEMBRETE IMPORTANTE:

Você vendedor deve aproveitar esse momento para criar desafios reais e possíveis, mostrando interesse e comprometimento com resultados.

Você líder deve lembrar que quem alcança o objetivo estabelecido deve ser reconhecido, de alguma forma clara.

#05- OBJETIVOS NUMÉRICOS

Objetivo tem que ser numérico. Estabeleça um número para ser atingido. Tantas ligações dia/ X contatos efetivos/ X visitas semana/ X vendas realizadas/ X novos clientes.

#06-MEXA-SE

Faça acontecer o que você quer e precisa ao final do mês, crie promoções adicionais, ofereça produtos complementares, ligue para os clientes que não tem comprado.

Há mil coisas possíveis de se fazer para aumentar as vendas, mas antes você precisa saber para onde quer ir para depois estabelecer como chegar.

#07- VÁ ALÉM

O objetivo serve para **acordar** quem está quase dormindo e para mostrar aos grandes vendedores que eles são bons e que podem um pouco mais, que **podem superar a si mesmo**.

E merecem ganhar por isso.

Há um ditado que diz
*"quem não sabe para onde vai,
qualquer caminho serve".*

Por: Douglas Liberato