

Live #06 - Como negociar da forma certa com seus clientes

Quem usa essa metodologia que eu vou passar:

Rd Station
Rock Content
Uber B2B
Conversion
Goomark

Vendas Simples X
Vendas Complexas

Vendas simples:

Varejo

Shopping

Arroz, Feijão

São todos parecidos

A gente toma a decisão
principalmente por
preço

Não exige um esforço
grande venda

Vendas Complexas:

Produtos/Serviços são
complexos

Precisa agregar valor

durante a jornada de
compra

Existem muitas opções
diferentes

Grande poder de
mudança

Decisões não são
momentâneas

Um dos principais erros
que eu vejo é as pessoas
tentarem vender um
serviço/produto
complexo em poucas
etapas

A negociação é dividida em duas etapas:

Qualificação - Onde você se apresenta e entenda mais sobre seu prospect

Proposta - Onde você apresenta uma proposta personalizada para seu lead com base na reunião de qualificação

Framework da Reunião de Qualificação

Boas praticas:

Sempre camera ligada

Procure um ponto da
rapport

Faca uma pesquisa
previa antes no site,
LinkedIn da empresa

-> Cronograma

-> Quem sou eu (Quem
é a sua empresa)

-> Cases/premios/
certificados

-> Foco atual

-> GPCT

GOALS -> Metas

Quais são as suas metas de curto prazo?

Quais são suas metas de médio prazo?

Quais são suas metas comerciais?

PLANS -> Planos

Quais são os planos que você tem para chegar nessas metas?

O que você está fazendo aí de diferente para chegar nesses

números?

CHALLENGES ->

Desafios

Quais são os desafios

que você está

encontrando para

chegar nessas metas?

Você está conseguindo

chegar nessas

atualmente?

TIMES - Tempo

Qual sua expectativa de

tempo para resolver

esses problemas?

-> Próximos passos

Framework da Reunião de Proposta

-> Revisão

-> Análise do cenário do cliente

-> Análise dos concorrentes (Enfiando a faca no peito dele)

-> Comparação (Girar a faca no peito dele)

-> Projeto

-> Preço (Silêncio de ouro)

(Se ele achar muito caro
você errou na
qualificação ou ele está
viajando na maionese)

- Próximos passos
- Convite na agenda do
lead com o título:
Retorno da proposta -
Destruindo metas
- Follow up

5 Dicas de técnicas de
negocições avançadas

- > Dar algo em troca de
algo
- > Validade da proposta

- > Follow up na agenda
- > Faça o cliente entender que voce quer fazer parte da empresa dele
- > O processo de negociação é seu, nao do seu prospect