



CHECKLIST DO VENDEDOR DE SUCESSO

Um Checklist Direto Ao Ponto Para Te
Guiar Rumo a Alta Performance em Vendas

JANDERSON SANTOS

Introdução

Se você é um vendedor, já deve ter se perguntado o que faz um vendedor ter sucesso na profissão de vendas. Por quê alguns vendedores simplesmente não decolam na carreira?

Embora existam vários motivos para isso acontecer, neste Livro Digital vou compartilhar com você um checklist de algumas habilidades e comportamentos que observei treinando equipes de alta performance em meus mais de 13 anos de carreira.

Algo que você precisa ter em mente é: se você quer alavancar seus resultados nas vendas, no faturamento e ao mesmo tempo ter um time de vendas que atue de forma ativa e receptiva TUDO COMEÇA no treinamento e capacitação

É por isso que esse livro vai abrir sua mente e te alertar de pontos fundamentais para o seu sucesso nas vendas.

Vamos nessa?
Ótima leitura e Boas Vendas!
Janderson Santos

Vendedor e Treinador de Equipes desde 2008

Está vendo essa primeira foto? Era outubro de 2008 e eu estava pintando a faixada da minha primeira empresa. Essa foi o início da minha história como empreendedor. Ali tive que aprender com a “barriga no balcão” como vender, como atender os clientes, como cultivar relacionamento, como gerir um negócio, como contratar... Enfim...

É claro que eu não estava pronto! Eu tinha acabado de sair da faculdade e não SABIA NADA de vendas! Mas isso não me impediu de dar o meu melhor. Caí de cabeça nos estudos, fiz inúmeras formações e me especializei em vendas.

A outra foto tem 13 anos de diferença. Foi novembro de 2022. Sou eu treinando uma equipe de 500 vendedores internos e externos em Minas Gerais.

Mas por quê começar falando disso pra você?



Por 2 motivos. Primeiro que eu não quero que você ache que esse material foi criado por um “jovem guru de internet” inexperiente e sem vivência.

E segundo, porque quero te mostrar que ao longo dos meus 13 anos trabalhando com vendas, já pude ver, ouvir e sentir muita coisa do mercado. Tive a oportunidade de treinar equipes no Paraguai, Japão, Estados Unidos e em todo Brasil. Foram mais 800 palestras presenciais com mais de meio milhão de pessoas treinadas presencialmente ao longo de todo esse tempo.

Tive a oportunidade treinar pequenas, médias e grandes empresas e posso te afirmar que sei exatamente quais são os desafios que os vendedores encaram diariamente.

O objetivo de preparar esse checklist é te mostrar que muitas vezes o vendedor se preocupa apenas em vender, mas existem inúmeras outras coisas que vão te dar suporte e qualidade na sua carreira e na sua venda.

Vamos ver quais são?



O fator “x” número 01 para ter sucesso nas vendas.

Eu já estou acostumado com a pergunta; “Janderson por quê um vendedor vende bem e o outro da mesma equipe não consegue performar? Eles vendem o mesmo produto, tem rotas de vendas parecidas, mas o resultado é muito diferente”

Olhe, quero te contar que se eu soubesse essa resposta eu teria conquistado meu primeiro milhão muito antes. (risos). O que acontece é que não existe nenhuma bibliografia que explica esse “fenômeno”. Porém, minha experiência já mostrou que existe um fator “X” que diferencia os bons vendedores que performam bem dos vendedores amadores que não conseguem ter resultado.

Esse fator “X” chama-se AMOR à profissão!

Veja a imagem abaixo



Um levantamento realizado pelo Instituto Locomotiva e pelo Grupo LCM mostra que 56% dos brasileiros desejam mudar de emprego. O número representa 18,7 milhões de trabalhadores insatisfeitos com sua ocupação atual. Apenas um terço dos trabalhadores diz estar satisfeito com o trabalho de maneira geral.

Leia também: [Acordo sobre planos econômicos das décadas de 80 e 90 será protocolado no STF](#)

De acordo com o estudo, as premiações por performances são vistas como uma importante

De acordo com a pesquisa mais da metade dos brasileiros estão insatisfeitos com o emprego atual e desejariam mudar de emprego. Isso explica muita coisa!

Se você não ama o que você faz, ESQUECE!!!!

Não tem dinheiro no mundo que vai te dar motivação a longo prazo para fazer atividades como prospectar clientes, abordar clientes difíceis, vender para quem não quer comprar.

Então, ou você ama o que você, ou MUDA DE PROFISSÃO!

Eu sei que talvez você esteja começando agora na profissão de vendas e ao ler o que escrevi acima pode parecer extremamente rude da minha parte. Mas acredite, o mercado não tem mais paciência com vendedor que não é apaixonado pelo que faz.

O amor a profissão de vendas, vai te transformar em uma pessoa faminta pelo conhecimento e pelas estratégias. E todo esforço e sacrifício que você fará para adquirir mais conhecimento retornará para você em forma de lucro.

Acredite em mim, já vi vendedores com mais de 20 anos de vendas que ainda não tem um bom carro na garagem ou a sua casa própria. E isso é reflexo da falta de paixão pela profissão.

Um profissional apaixonado se prepara para receber o cliente. Se apronta, veste seu melhor traje, se perfuma com as melhores técnicas e se declara ao cliente!

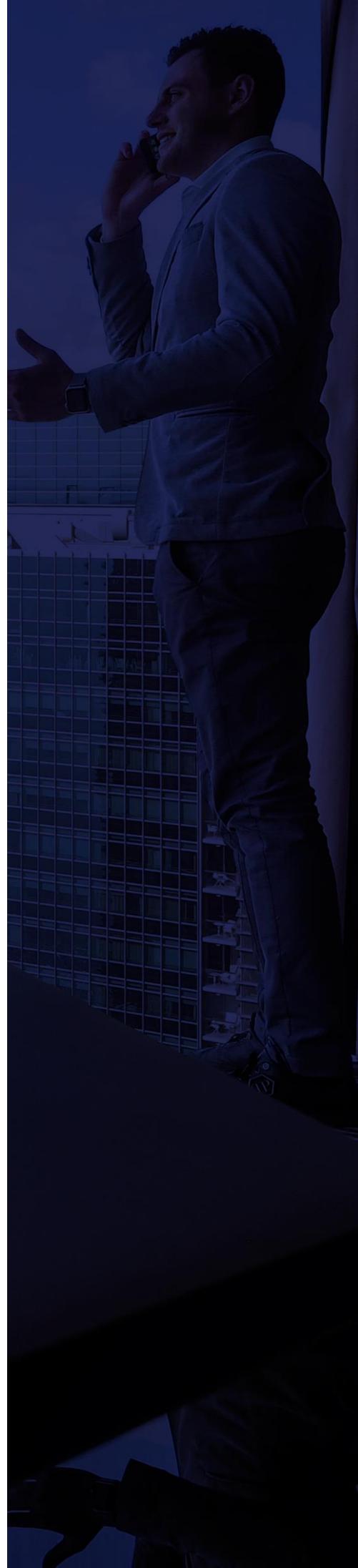
Definitivamente, está na hora de você declarar todo seu amor a profissão de vendas. Mas como se faz isso?

Estudando, treinando e se preparando para o seu cliente! Se você busca fechar mais vendas, aumentar seu faturamento e a sua comissão, ame sua profissão!

Os profissionais que dão certo em vendas são aqueles que SÃO vendedores. Eles nunca ESTÃO vendedores! Porque para ter sucesso nessa profissão você precisa SER vendedor!

Quer mergulhar de cabeça nessa ideia? Então eu preparei para você um checklist de várias atividades que você deve começar a fazer para performar acima da média.

Ah, e no final, vou te dar um mega presente!



O CHECKLIST DO PROCESSO DE VENDA

Vendedor(a), talvez você já saiba, ou talvez ainda não, mas na venda consultiva a venda possui 7 etapas. Ela inicia na preparação do vendedor, passa pela prospecção, abordagem, levantamento de necessidades, proposta de valor, negociação, fechamento e termina com o pós venda.

Em cada um desses passos você deve executar algumas tarefas para que o processo de venda seja mais fluido e persuasivo ao cliente.

A execução das tarefas do dia a dia do profissional de vendas podem e devem ser aprimoradas sempre! Portanto, segue abaixo as atividades típicas das funções de um vendedor de alta performance. Imprima esse material e faça uma conferência semanal afim de atingir a melhoria contínua.



01 – Checklist da Preparação do Vendedor

- () – Preparei a agenda semanal
 - () – Alimentei meu CRM
 - () – Organizei as atividades em ordem de importância
 - () – Analisei o perfil dos clientes e conheci suas necessidades
 - () – Estudei os produtos/serviços que vendo
 - () – Listei os principais benefícios dos meus produtos/serviços
 - () – Listei as principais objeções que meus clientes tem
 - () – Criei um roteiro para contornar as principais objeções dos meus clientes.
 - () - Exercitei a argumentação dos meus produtos/serviços
 - () - Avaliei os produtos e serviços dos meus concorrentes
 - () – Estudei novas formas de comunicação e novas técnicas de vendas
 - () – Assisti ou fiz leitura de conteúdo motivacional
 - () - Existe algo que está tirando o meu pensamento do foco?
Então escreva AGORA o que você irá fazer para resolver essa pendência ainda hoje.
-
-
-

“Nunca entre em campo, com a mente na arquibancada!”

02 – Checklist da Prospecção do Vendedor

- () – Entrei em contato com todos clientes que prometi uma resposta ou posicionamento
 - () – entrei em contato com minha lista de clientes inativos
 - () – encontrei o melhor canal para entrar em contato
 - () – pesquisei novas fontes para atrair novos clientes
 - () – Frequentei espaços, feiras ou eventos para encontrar clientes com o perfil do meu negócio
 - () – listei clientes a serem contatados
 - () – Criei um roteiro de prospecção
 - () – Pratiquei o roteiro de prospecção para que minha comunicação fique bem natural
 - () – Bloqueei um horário diário na minha agenda para fazer prospecção
 - () – Tracei uma meta de contatos novos diariamente.
 - () – Ao prospectar consegui captar informações sobre possíveis dores que meus produtos atendem
 - () – Procurei estabelecer rapport logo nos primeiros momentos da conversa inicial
 - () – Após a prospecção, estabeleci os próximos passos
 - () – Existe algo que me impede de prospectar novos clientes diariamente/semanalmente? Escreva abaixo quais atitudes você vai ter a partir de agora para resolver aquilo que está impedindo você.
-
-
-

“Sem prospecção seu negócio morre!”

03 – Checklist da Abordagem do Vendedor

- () – Estou preparado emocionalmente para atender meus clientes
 - () – Me preparei antes da abordagem, estudando sobre o cliente e o produto/serviço
 - () – Exercitei a comunicação e formas de expressão
 - () – Treinei meu roteiro de apresentação
 - () – Estou adequadamente vestido para atender meus clientes
 - () – Verifiquei meu marketing pessoal
 - () – Criei uma excelente primeira impressão
 - () – Me identifiquei e apresentei a empresa
 - () – Soube quebrar o gelo ao fazer a abordagem
 - () – Iniciei a conversa de forma amigável e profissional
 - () – Procurei estabelecer rapport logo nos primeiros momentos da conversa inicial
 - () – Ouvi atentamente o meu cliente
 - () – Demonstrei confiança em meus produtos
 - () – Demonstrei entender as dores do meu cliente
 - () – Existe algo que me impede de fazer uma excelente abordagem ao meu cliente? Escreva abaixo quais atitudes você vai ter a partir de agora para resolver essa pendência.
-
-
-

“Você nunca terá uma segunda chance para ter uma excelente primeira impressão do seu cliente!”

04 – Checklist do processo da venda

- () – Entrevistei meu cliente para conhecer quais são suas principais dificuldades no momento
- () – Conseguí descobrir qual a motivação de compra do meu cliente
- () – Prestei orientação sobre meus produtos e serviços
- () – Conseguí mostrar qual a solução mais adequada para o meu cliente
- () – Criei uma proposta de valor que evidencia o valor do produto e não o preço.
- () – Ouvi atentamente as objeções do meu cliente
- () – Soube quebrar todas objeções e direcionar o cliente para o fechamento
- () – Durante a negociação, consegui ser persuasivo e aplicar técnicas de negociação
- () – Mostrei que somos a melhor opção para o meu cliente
- () – Me expressei tranquilamente durante a negociação
- () – Fui persuasivo e altamente convincente
- () – Durante o fechamento apliquei as técnicas certas e no momento certo
- () – Respondi de imediato todas as dúvidas do meu cliente durante a negociação
- () – Procurei entender quais pontos do meu produto/serviço que estão gerando dúvidas ou objeções no meu cliente.
- () – Criei um arsenal de respostas para as principais objeções do meu cliente
- () – Demonstrei de forma clara as formas de pagamento
- () – Transmiti confiança ao meu cliente

- () – Conseguí aplicar técnicas de upsell, crossell e downsell
 - () – Garanti que meu cliente está feliz em comprar comigo
 - () – Criei um excelente processo de pós venda
 - () – Acompanhei o processo de entrega do produto/serviço
 - () – Segui o plano de ação estabelecido para o pós-venda
 - () – Pedi feedback ou depoimento dos meus clientes para aumentar a prova social da minha empresa ou negócio
 - () – Mantive contato com o cliente para futuras oportunidades de negócio
 - () – Anotei informações importantes sobre a venda para melhorar minhas vendas futuras
 - () – Utilizei as informações do feedback para melhorar meu processo de venda
 - () – Tive a certeza que fiz um processo de venda profissional
 - () – Existe alguma dificuldade durante o processo de negociação e fechamento de venda? Escreva abaixo quais atitudes você vai imediatamente para melhorar sua performance durante a negociação e o fechamento da venda
-
-
-
-
-
-
-
-

“Todo investimento feito em treinamento e capacitação retorna para o seu negócio em forma de lucro!”

CHECKLIST DE FUNÇÕES DO VENDEDOR CAMPEÃO

Anteriormente listei pra você inúmeras atividades que vão te ajudar ter consciência sobre suas atividades no processo da venda. E agora vou listar algumas funções genéricas, mas não menos importantes para aumentar ainda mais a qualidade dos seus atendimentos e sua performance.

Dedique-se, pois para ter sucesso na venda, é necessário conhecer bem os produtos ou serviços que está vendendo, entender as necessidades dos clientes e ter habilidades de comunicação e negociação eficazes.

Isso requer tempo e esforço para se desenvolver e aperfeiçoar essas habilidades. Além disso, o mercado de vendas é altamente competitivo e para se destacar, é importante estar sempre atualizado sobre as tendências do mercado.

Lembre que para ter sucesso na carreira de vendas, é preciso ser capaz de criar e manter relacionamentos duradouros com os clientes. Isso requer dedicação e esforço contínuo para entender as necessidades dos clientes e oferecer soluções que atendam a essas necessidades. A carreira de vendas geralmente é baseada em metas e objetivos. Então, para atingir essas metas, é preciso dedicação e esforço contínuo estudando e desenvolvendo estratégias de vendas eficazes e implementá-las de forma eficaz.

01 – Checklist Geral do Vendedor

Capacitar-se

- () – Estudar os produtos e serviços que vende
- () – Exercitar argumentação sobre produtos e serviços
- () – Conhecer técnicas de comunicação, vendas e negociação
- () – Avaliar os produtos/serviços dos concorrentes e fazer comparações de modo a desenvolver argumentos de reforço para os seus produtos e serviços
- () – Desenvolver opções de oferta de produtos e serviços para cada cliente

Prospectar Mercado

- () – Pesquisar fontes para novos clientes e formas de atraí-los
- () – Ler revistas/publicações do seu setor de atividade
- () – Frequentar reuniões e eventos em que possa haver clientes potenciais
- () – Listar clientes a serem contatados
- () – Criar roteiros de visitas antes de sair a campo
- () – Fazer ligações regulares para buscar novos clientes

Abrir Oportunidades

- () – Preparar, estudar e treinar novas formas de abordagem
- () – Buscar novos clientes por intermédio do telefone ou em campo
- () – Fazer apresentações da empresa, demonstrar e explicar produtos Treinar roteiros de apresentação
- () – Exercitar a comunicação e formas de expressão

Desenvolver relações

- () – Entrevistar os clientes para saber suas necessidades

- () – Prestar orientação sobre produtos e serviços
- () – Contatar ex-clientes ou clientes inativos
- () – Respeitar os horários agendados para contatos
- () – Retornar todas as ligações e chamadas recebidas
- () – Dar feedback prontamente às solicitações de amostras/catálogos
- () – Responder de imediato às cotações e tomadas de preços
- Ajudar a escolher as melhores opções para o cliente

Manter Vínculos

- () – Pesquisar as novas necessidades dos clientes atendidos
- () – Procurar saber das mudanças internas dos clientes e suas formas de decisão de compra
- () – Fazer visitas e realizar contatos regulares com os clientes atuais
- () – Acompanhar o uso e o consumo adequado do que vende
- Atualizar o cadastro de clientes e cadastrar novos
- () – Manter organizados os materiais de trabalho

Acompanhar as propostas e orçamentos apresentados

- () – Ter sempre consigo folhetos e cartões de visita atualizados
- () – Elaborar relatórios de atividade que todos entendam
- () – Colher informações sobre os problemas dos clientes

Fidelizar Clientes

- () – Acompanhar o nível de satisfação dos clientes em relação aos produtos/serviços
- () – Fazer questão de receber pessoalmente as reclamações de clientes
- () – Acompanhar as providências relativas às reclamações

- () – Dar retorno aos clientes mesmo quando os casos forem mais complexos
- () – Manter os clientes informados para evitar que a frustração deles aumente a gravidade das reclamações.

AGORA FALA PRA MIM! VOCÊ QUER?

- ◆ Multiplicar suas vendas?
- ◆ Ser capaz de fechar mais vendas em menos tempo?
- ◆ Dominar as objeções dos seus clientes
- ◆ Melhorar a persuasão dos seus fechamentos de venda?
- ◆ Quer um treinamento direto ao ponto que vai te entregar o que tem de melhor hoje no Brasil em fechamentos de venda?

Existe um CAMINHO Para
Conquistar Tudo Isso...



FORMAÇÃO AVANÇADA EM FECHAMENTO DE VENDAS

**A ÚNICA FORMAÇÃO DO BRASIL COM FOCO
EM PERFORMANCE, PERSUASÃO E
FECHAMENTO DE VENDAS**

Essa é uma formação completa que vai te dar um repertório rico e persuasivo de técnicas para você conduzir o processo de compra do cliente e fechar a venda! Você encontrará um treinamento totalmente online com entrega de conteúdo imediata e acesso vitalício.

Nessa formação você conhecerá técnicas para **TODOS** os passos da venda.

Confira tudo que você vai aprender.



CRIAR UM PROCESSO DE VENDA DO INÍCIO AO FIM

Você será capaz de conduzir o cliente durante todos os passos da venda

- ✓ Domínio total da venda
- ✓ Mais segurança na venda
- ✓ Controle argumentativo
- ✓ Tranquilidade na condução



COMO SER MAIS PERSUASIVO E CONVINCENTE

Você terá acesso a técnicas e gatilhos mentais poderosos e altamente persuasivos

- ✓ Maior poder persuasivo
- ✓ Maior convencimento
- ✓ Controle de objeções
- ✓ Mais repertório para você



COMO USAR TÉCNICAS NO MOMENTO CERTO

Você será capaz de aplicar técnicas que vão te proporcionar muito mais \$\$\$

- ✓ Técnicas de alta conversão
- ✓ Rápidas de aplicar no dia a dia
- ✓ Téc. Modernas e Validadas
- ✓ Usadas por grandes players

Tudo isso por um valor especial por você ter tido acesso a esse checklist.

De R\$ 597,00 por apenas **R\$ 249,00**

Quero Garantir Minha Vaga Agora!

Quer acelerar sua equipe e o seu negócio?

Que tal uma solução ainda mais completa para o seu negócio?

Aqui em nosso instituto temos a solução completa para te ajudar acelerar a performance do seu time e da sua empresa.

Trabalhamos com palestras, workshops e treinamentos presenciais, in company e em formato on-line.

Clique no botão abaixo e agende uma ligação estratégica da minha equipe.

Durante a ligação estratégica vamos te ouvir, conhecer suas necessidades e te mostrar como podemos te ajudar aumentar o engajamento do seu time e o faturamento do seu negócio.

Clique no botão abaixo para chamar minha equipe

**QUERO AGENDAR MINHA
LIGAÇÃO ESTRATÉGICA**



ME SIGA NAS REDES SOCIAIS

[INSTAGRAM](#)

[YOUTUBE](#)

[WHATSAPP](#)



Janderson Santos

Instituto de Treinamentos Acelera