

Dinâmica para testar o Speech de Prospecção

Já comentamos que de nada adianta ter o roteiro perfeito, mas pecar na execução... certo?

Por isso preparamos aqui uma sugestão de dinâmica que você pode fazer com a sua equipe, pares em vendas e até adaptar pra fazer sozinho para treinar o roteiro que acabou de criar... Estamos falando em “treinar o speech”, ou seja, o discurso!

Você verá que com esse simples exercício, será capaz de:

- Avaliar a aderência dos vendedores ao script criado;
- Identificar necessidades de melhoria nas abordagens (dos vendedores e do script)
- Se desenvolver ou desenvolver o time de vendas na aplicação do script ou de um discurso de prospecção mais eficiente;
- Para realizar os testes com o roteiro, siga o passo a passo abaixo:

- 1- Divida seu time de vendas, ou colegas participantes da atividade em equipes de, no máximo, 05 integrantes;
- 2- Distribua entre os participantes o conteúdo da atividade e criação de scripts de prospecção (ou outros adicionais que você tiver)
- 3- Cada equipe deve desenvolver um roteiro de prospecção , levando em conta as boas práticas abordadas nesta aula;
- 4- Os participantes devem listar também possíveis respostas (positivas ou negativas) dos prospects, indicando o que deve ser feito em cada situação / resposta;
- 5- Dê um prazo de 20 minutos para os times discutirem seus roteiros e discursos.
- 6- Cada equipe deve apresentar seu script com um dos integrantes no papel de vendedor e outro no papel de prospect / cliente. Essa apresentação deve contemplar um exercício prático e os caminhos e alternativas levantadas no passo 04;
- 7- Depois de todas apresentações, faça uma discussão com todos participantes levantando e registrando todos os pontos fortes e fracos dos speeches.
- 8- Em conjunto, e com o subsídio das discussões anteriores, trabalhem na definição de um novo speech de prospecção ideal, contemplando os ajustes identificados pelos vendedores.

IMPORTANTE!

Lembre-se de avaliar os discursos e roteiros sob a estrutura dos três tópicos abordados no início desta aula: conhecimento do cliente, entendimento dos benefícios gerados e postura.