

**ESTADÃO** conteúdo**broadcast  
web**

A solução ideal para **VOCÊ**, pessoa física, operar no mercado e integrar-se à maior comunidade financeira do país.

RELEASES 18/07/2018 16:17

# 6 PASSOS FUNDAMENTAIS PARA UMA NEGOCIAÇÃO DE SUCESSO



Rio de Janeiro, RJ--([DINO](#) - 18 jul, 2018) - Duas perguntas são muito comuns no momento de se avaliar o sucesso do trabalho de profissionais de vendas:

Por que alguns vendedores vendem e outros não?  
O que cada um faz que os diferencia dos demais?

Além de um profundo conhecimento dos produtos e serviços a serem oferecidos aos clientes, existe um processo fundamental para que esse profissional desenvolva suas habilidades e alcance atitudes de alta performance em suas negociações.

## O processo A VENDA

O diretor comercial da ETALENT (<https://etalent.com.br>), Jorge Cima, costuma dizer sempre que venda é ciência e deve estar apoiada por uma metodologia. Por isso ele destaca que profissionais de vendas precisam seguir todas as etapas existentes dentro de um processo de negociação.



"Na ETALENT usamos o método A VENDA, que resume os seis passos fundamentais para se obter sucesso em uma negociação", afirma Jorge Cima.

A seguir vamos conhecer um pouco mais sobre cada um dos seis passos desta metodologia comercial.

### Etapa 1: Abertura

Tudo começa pela abertura ou abordagem do relacionamento com o cliente. Como primeiro passo, seu principal objetivo é quebrar o gelo.

"É como um início de qualquer conversa: primeiro a gente quebra a tensão do relacionamento num papo mais informal, para depois fazer uma verificação exata através de perguntas abertas para obter o máximo de informação possível", explica Cima.

### Etapa 2: Verificação

Na fase de verificação, que podemos chamar de diagnóstico da conta, é preciso saber, principalmente, as algumas características do cliente:

- ? se ele precisa reduzir custos e ampliar mercado;
- ? onde ele quer melhorar, se precisa ser mais produtivo;
- ? em qual momento o cliente se encontra;
- ? qual o problema que ele deseja resolver; e
- ? qual resultado ele quer atingir.

### Etapa 3: Envolvimento

Segundo Cima, fazendo uma verificação correta, fica muito mais fácil o vendedor fazer a ligação entre a necessidade do cliente e o produto que



"É aí que entra a fase do encantamento. É o momento ideal para ofertar ao cliente aquilo que ele busca. Dessa forma, o vendedor consegue envolver o cliente e fazer uma demonstração espetacular porque está falando aquilo que ele quer escutar", orienta.

#### Etapa 4: Negociação

Esta etapa se caracteriza pelo "choro do cliente", aquele velho pedido de desconto, entrega para ontem e por aí vai.

"É nessa hora que entra a arte do vendedor: o poder de influenciar, superar as objeções e fazer o melhor pela nossa empresa, sem esquecer da satisfação do cliente, é claro. Acredite, dá para fazer os dois", afirma Cima.

#### Etapa 5: Definição

Negociação bem feita, cliente conquistado. Agora é partir para a definição da venda, ou seja, a assinatura do contrato.

"Se o vendedor fez todos os passos anteriores, não precisa ter medo dessa fase. O ritual é pegar a assinatura e comemorar a conquista obtida", destaca Cima.

#### Etapa 6: Ativação

A última fase é a ativação do serviço, ou seja, a entrega do produto. "Amadores viram as costas para o cliente nesta fase, os melhores acompanham o pós-venda", ressalta Cima.

Website: <https://etalent.com.br>