



44 Lições PRECISOSAS DE VENDAS do 12º Encontro dos Maiores Vendedores do Brasil

25 de abril de 2019 • KLA NEWS

por Edílson Lopes

H12 autoridades renomadas do universo brasileiro de vendas estiveram presentes no “12º Encontro dos Maiores Vendedores do Brasil” e transmitiram LIÇÕES PRECIOSAS para quem quer sempre vender mais e melhor. O evento aconteceu no dia 08 de junho no Centro de Convenções Rebouças, em São Paulo, e reuniu cerca de 700 participantes.

Confira abaixo as maiores LIÇÕES DE VENDAS de cada palestrante do encontro:



Márcio Miranda

Márcio Miranda – O Maior Especialista de Negociação do Brasil.

- Prepare todo o processo de vendas. PREPARAR todo o PROCESSO de VENDAS é fundamental para o sucesso;
- Destaque-se pela DIFERENCIAÇÃO para não entrar em guerra de preço;
- Não entre em LEILÃO de preço. O vendedor que entra em leilão de preço “dança”;
- Evite NEGOCIAR contra o relógio, sem informação e sem cacife. Essas três situações levam a uma negociação ruim.



Alfredo Rocha

Alfredo Rocha – O Palestrante mais assistido do Brasil.

- Foque em ideias, tenha ideias, TRABALHE IDEIAS. “Quem faz o seu sucesso é você por meio das ideias”;
- Tenha emoção, arte, técnica e ciência ao vender porque VENDAS é isso;
- Tome cuidado com a ABORDAGEM, o campeão de vendas quando deixa de vender é porque está errando na ABORDAGEM.
- Venda BENEFÍCIO porque só há um produto caro no mundo: aquele que não traz BENEFÍCIO para o cliente.



Jacob Petry

Jacob Petry – Um dos maiores pesquisadores de Pessoas de Sucesso do Mundo.

- Desenvolva PODER PESSOAL, pois “todo o sucesso que você tem na vida é diretamente proporcional ao seu nível de poder pessoal”;
- Descubra o que você sabe fazer MELHOR do que todos;
- Mude seus PENSAMENTOS, a principal armadilha que te segura onde está é pensar igual uma vida toda, criar raízes em suas convicções;
- Use o ENTUSIASMO como força e energia.



César Frazão

César Frazão – Autor do best seller “Como formar, treinar e dirigir equipes de vendas”

- Tenha em mente que o SUCESSO EM VENDAS vem de 3 coisas: otimismo, conhecimento e técnicas e vontade de vencer;
- Tenha meta de CLIENTES;
- Não ache um culpado busque uma SOLUÇÃO;
- Pratique os 5 SEGREDOS dos maiores vendedores do mundo: seja otimista, vá atrás de clientes, feche vendas, seja produtivo e não ocupado e tenha resiliência.



Prof. Gretz

Professor Gretz – O Conferencista Brasileiro mais requisitado para Convenção de Vendas.

- Atenda e ouça as pessoas com todo o seu CORAÇÃO;
- Tudo que vier para sua mão faça com EXCELÊNCIA;
- Pratique sua REPUTAÇÃO;
- Nunca fique totalmente satisfeito com a QUALIDADE do serviço que está prestando.



Prof. Marins

Professor Marins – Eleito um dos 5 Maiores Palestrantes do Brasil pela revista Veja.

- Comece e termine tudo o que começar, tenha COMPROMETIMENTO, atenção aos detalhes e faça follow-up imediato de suas vendas;
- Tenha FOCO;
- Meça o COMPORTAMENTO no lugar da atitude;
- Comunique-se bem porque vender é COMUNICAR.



Luis Paulo Luppa, o vendedor pitibull

Talk show (voltado para o líder de vendas) – Edílson Lopes, Fundador do grupo K.L.A. e Luis Paulo Luppa, o Vendedor Pit Bull.

- Tenha um profissional de vendas junto com o RH na hora de RECRUTAR um vendedor;
- Tenha uma equipe de vendas na mesma proporção que o LÍDER de VENDAS consegue acompanhar;
- Envolve o vendedor na hora de estabelecer META de VENDAS;
- Desenvolva uma PREMIAÇÃO ESTRATÉGICA na hora de premiar um vendedor, baseie-se em KPI's, indicadores de desempenho.



José Luis Tejon

José Luis Tejon – Eleito por 4 vezes consecutivas palestrante TOP FIVE pelo Top of Mind Estádio.

- PLANEJE, o sucesso de uma operação comercial depende 100% de planejamento;
- Tenha sentido e propósito de alma, GRANDES VENDEDORES têm ambos;
- Capte o seu PONTO DE APOIO, pois a partir dele mudamos o mundo;
- Aprenda as PERGUNTAS-CHAVE que ajudam as vendas do seu produto.



Ben Zruel

Ben Zruel – Vendedor, Empresário, Escritor e Consultor Financeiro que tem uma história fantástica de vida.

- Corra atrás de LIBERDADE e não atrás de dinheiro;
- Seja PROFISSIONAL quando se tratar de administração financeira pessoal;
- GASTE menos do que ganha
- Faça o DINHEIRO trabalhar para você ou você vai trabalhar para ele a vida toda.



William Caldas

William Caldas – Um dos Maiores Motivadores de equipes de vendas do Brasil.

- Compreenda o CLIENTE DE HOJE para ter sucesso, pois ele mudou os hábitos, quer tudo para anteontem, é seu chefe e te dá consultoria de graça;
- Dê alguma coisa que beneficie o CLIENTE;
- INOVE no comportamento em vendas;
- Corra riscos com EXCELÊNCIA e ATITUDE.



Leila Navarro

Leila Navarro – A Melhor Palestrante Motivacional do Brasil.

- Tome DECISÕES de forma rápida;
- Faça, pois tudo que eu escuto, esqueço; tudo que eu vejo, lembro; e tudo que eu faço, APRENDO;
- Mude o chip para aproveitar as OPORTUNIDADES de vendas;
- Seja INTEGRAL em tudo, pois não existe meia meta, meia excelência e meia venda.