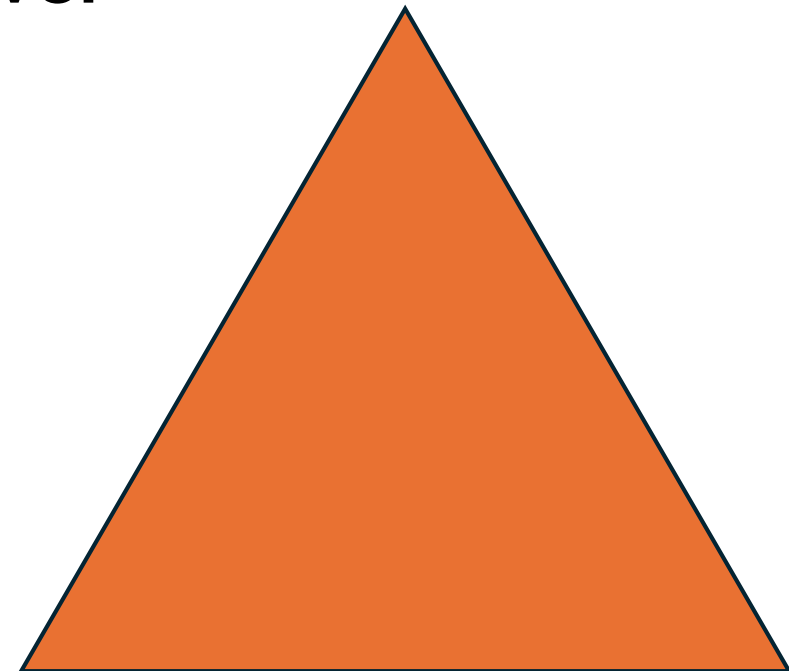


10 insights para profissionais de vendas no varejo B2B que desejam se desenvolver



- **1. Resiliência às pressões externas:** Entender que nem todas as solicitações devem ser aceitas e que manter a integridade e o foco na qualidade do trabalho pode protegê-lo de pressões desnecessárias e aumentar sua eficiência.
- **2. Execução eficaz no PDV (Ponto de Venda):** Realizar seu trabalho de maneira excelente no PDV traz uma compreensão valiosa sobre o que realmente funciona em termos de vendas e pode ser uma vantagem estratégica.
- **3. Conhecimento profundo dos processos:** Para ser eficaz em vendas B2B, é fundamental conhecer a fundo tanto o processo de venda B2B quanto o comportamento do consumidor no ponto de venda. Esse conhecimento é crucial para entender o impacto de ações de preço e comunicação.

- **4. Entender o comportamento do cliente:** Saber o que leva o cliente a fazer uma compra pode ser mais importante do que entender apenas o que ele quer. A comunicação eficaz pode mudar as decisões de compra, mesmo que o cliente inicialmente busque um produto de menor preço.
- **5. Poder da comunicação no PDV:** A utilização de diversas estratégias de comunicação, como sinalizações, embalagens, sorteios e degustações, pode influenciar a decisão de compra. A comunicação vai além do preço e pode ser o diferencial.
- **6. Gestão inteligente da equipe:** Um gestor eficaz não só instrui sua equipe, mas também os capacita a entender que resultados diferentes exigem abordagens diferentes. Proatividade e responsabilidade são essenciais.

- **7. Delegar tarefas com estratégia:** Saber quem dentro da equipe tem o conhecimento certo para lidar com determinadas situações no cliente (como receber mercadorias) é uma habilidade crucial para resolver problemas e manter o fluxo de trabalho eficiente.
- **8. Negociação baseada em conhecimento:** Entender que algumas cobranças durante negociações são pressões naturais e que saber discernir entre uma demanda real e uma tática de pressão pode evitar perdas desnecessárias.
- **9. Responsabilidade compartilhada com o cliente:** Incluir o cliente no processo de resolução de problemas e negociação, como alinhar a entrega de mercadorias, cria um senso de responsabilidade mútua e melhora o relacionamento e os resultados.
- **10. Comunicação sistemática com o cliente:** Manter uma comunicação clara e sistemática entre sua equipe e o cliente pode acelerar processos, como entregas, e evitar conflitos, fortalecendo a conexão e confiança mútua.



PROVAREJO

O SEU TEMPO
VALE DINHEIRO

