

ENTREVISTA Stuart Diamond, considerado um dos melhores negociadores do mundo, aconselha vendedores a conhecer e valorizar mais as pessoas. Os resultados serão muito melhores

EXEMPLAR DO ASSINANTE

VENDAMAIS®

ANO 18 | Nº 223 | NOVEMBRO/2012 | R\$ 14,00

VENDAMAIS.COM.BR

CONHECIMENTOS | HABILIDADES | ATITUDES

PIPELINE DE VENDAS

Muitos gestores ainda não conhecem essa poderosa ferramenta de gerenciamento do processo de vendas e os benefícios que ela oferece

ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR
Tecnologia aproxima empresas de seus clientes. Tradicionais serviços por telefone convivem agora com atendimento via e-mail, site e aplicativos para smartphones e tablets

LIDERANÇA
Um pouco de conflito faz bem ao lucro

GESTÃO EM VENDAS
Conheça algumas estratégias para melhorar os resultados de seus piores vendedores

RAÚL CANDELORO
Por que algumas pessoas sempre realizam seus projetos enquanto outras começam 17 coisas e não terminam nenhuma?





NÃO PERCA TEMPO E APAIXONE-SE AINDA MAIS POR VENDAS

Por Carolina Gabardo Belo

Não é de hoje que homens e mulheres reclamam da falta de tempo para o trabalho e as atividades cotidianas. O problema é registrado há séculos, mas o que mudou de lá pra cá? O especialista em gerenciamento do tempo e produtividade pessoal Christian Barbosa, considerado o “Senhor do Tempo”, tem a resposta e garante: o tempo não acelerou. “A falta de tempo é milenar, as pessoas sempre sentiram a falta de tempo alguma vez na vida, mas antigamente não existiam as redes sociais para atrapalhar. O que mudou foi o volume de informações, de distrações e as pessoas não conseguem fazer o que é prioritário”, explica.

Desta forma, mais do que nunca, é preciso foco e processos para não se perder nos compromissos nem deixar de realizar tarefas importantes no dia a dia. Para isso, Barbosa indica uma série de procedimentos que ajudam a tornar o gerenciamento do tempo eficaz. E entre tantas orientações se destaca a necessidade de uma ferramenta de organização. “A agenda é útil, sem dúvida”, avalia. Esta é uma certeza que a equipe da Editora Quantum já tem e por isso lança mais uma edição da **Agenda VendaMais**, a única do Brasil específica para a área de vendas.

O modelo 2013, assim como os anteriores, é pensado exclusivamente para o dia a dia e a realidade do profissional de vendas, em que cada detalhe faz diferença na rotina do vendedor. “Por mais que existam softwares,

e-mails, a agenda física ainda continua sendo muito utilizada porque ela é palpável”, destaca a gerente de vendas da Editora e responsável pelo projeto da **Agenda VendaMais**, Karen Jardzowski.

E antes de mais nada, o vendedor é instigado a uma reflexão: o que mantém acesa sua paixão pelas vendas? Este é o tema do próximo ano, que assim como os anteriores não se limita apenas à função de ferramenta para administração do tempo, mas também incentiva o desenvolvimento profissional do vendedor com conteúdos específicos. “Com o tema Eu Amo Vender mostramos como melhorar, ampliar e conservar a paixão dos vendedores. Faz parte do autodesenvolvimento do profissional, que tem que ser apaixonado pelo que faz, o que acaba impactando no resultado do dia a dia” destaca Karen, que leva em consideração a avaliação dos clientes sobre a edição anterior para a elaboração do número seguinte.

Logo na primeira página, junto com os dados pessoais do usuário, há um espaço destinado para a missão do vendedor e de sua empresa. “O vendedor nada mais é que a principal pessoa que representa a empresa para o cliente. Ele precisa saber, entender e praticar a missão e estar atrelado a ela”, diz a responsável pela agenda. Na sequência estão os objetivos do vendedor por ano, organizado mês a mês, além do quadro de planejamento diário, espaço para definição das metas, vendas e comissões.

DIFERENCIAL

Para o integrante do departamento comercial da gaúcha Fröhlich Indústria e Comércio de Cereais, Patrick Nunes, investir na **Agenda VendaMais** é um diferencial para a empresa. Desde 2008 a organização utiliza o produto e percebeu na prática que a agenda auxilia na organização dos compromissos e tarefas dos colaboradores. “O formato e conteúdo da agenda são grandes diferenciais. Os textos sobre o “CHA”, o Decálogo do Cliente, são ferramentas fundamentais no dia a dia de todos. Com esses e outros aspectos os colaboradores conseguem maximizar seus resultados”, analisa. A empresa pretende adquirir 200 unidades da agenda 2013.

Diante de tantas possibilidades de otimização dos negócios, Nunes afirma ainda que recomenda a **Agenda VendaMais** especialmente para seus parceiros de negócios. “Assim evitamos o fortalecimento da concorrência”, diz.

DE BEM COM O TEMPO E COM A PRODUTIVIDADE

1. Não dispense sua ferramenta de organização do tempo. Esta será sua fiel escudeira e deve conter tudo o que você precisa fazer. Se acabar deixando os compromissos apenas na sua cabeça irá se esquecer.
2. Planeje para frente. Além do dia a dia, planeje também os dias seguintes com antecedência. O ideal é planejar pelo menos os próximos três dias.
3. Perceba o processo. É natural falhar durante o caminho. Fique de olho, mas não desista, é preciso persistir.
4. Ao utilizar as agendas físicas, divida os dias entre reuniões e coisas que precisam ser feitas. Assim, ajuda no controle das tarefas.
5. Aprenda com suas urgências. A maioria delas poderia ser evitada. Quando isso acontecer, pense como evitar que o problema se repita. Em geral, com antecipação e planejamento, você conseguirá reduzir as urgências.
6. Utilize o e-mail com consciência, bem como MSN e Facebook, com disciplina e com horários. Mantenha o foco, atenção e evite interrupções.
7. Estabeleça metas claras e específicas, tanto pessoais como profissionais. Isso ajuda a ter um sentido na sua vida e no seu trabalho.
8. Encontre o equilíbrio entre o lado pessoal e o profissional.
9. Tenha a consciência de que você é o SENHOR do SEU TEMPO e que culpar os outros pela falta de tempo não é desculpa.

Fonte: Christian Barbosa



AGENDA VENDAMAIS

- Capa dura para segurança de manuseio constante.
- Mais de 340 páginas para anotar tarefas e compromissos.
- 312 frases inspiradoras sobre paixão por vendas.
- Calendários 2013, 2014 e 2015.
- 13 páginas especiais com charges e mensagens de humor em vendas.
- 12 páginas com dicas exclusivas para apaixonados por vendas.
- 12 páginas para o planejamento mensal de vendas.
- 18 páginas para índice telefônico.
- Páginas extras para anotações diversas.
- Bolsa plástica para armazenar folhas avulsas e cartões de visitas com segurança.
- Marcador de páginas móvel com calendário 2013.
- Elástico de segurança.
- Tamanho: 14,8 cm x 21 cm.
- Preço à vista R\$ 49,90.

Mais informações: www.agendavendamais.com.br

VM