

ARTIGOS

Como prospectar clientes?

*Por Carlos Cruz

A primeira etapa do processo de venda é uma das mais importantes é a prospecção. Por incrível que pareça, porém, é uma das fases em que os vendedores têm mais dificuldades. Isso acontece por questões técnicas, como falta de planejamento, habilidades e estratégias, ou por questões comportamentais, como o medo da rejeição.

Portanto, para não ter erros, vamos começar na compreensão do verdadeiro sentido da palavra prospecção: originário do latim *prospicere*, significa a ação de pesquisar. É um termo do âmbito da geologia, usado para descrever os métodos usados para descobrir os filões ou jazidas de uma mina. Mas, qual é a relação disso com o mercado de vendas?

Na nossa área, as jazidas representam as buscas de negócios em um determinado mercado, que podem ser um território específico a ser explorado ou até mesmo uma carteira de clientes. É comum as pessoas associarem prospecção apenas à procura de nova clientela, mas aqui vamos considerar prospecção como todo

esforço na busca de oportunidades. Ou seja, um prospect ou clientes da carteira que podem estar ativos e inativos.

Após a compreensão desse significado, é preciso traçar a meta e, em seguida, definir qual será a estratégia para alcançá-la. Alguns profissionais atuam apenas com o foco em novos negócios, outros já têm uma carteira específica e precisam potencializá-la, com as oportunidades mapeadas e trabalhadas. Em boa parte dos casos, o vendedor precisa fazer uma mescla do esforço entre a busca de clientes novos e as oportunidades na carteira.

Quando a prospecção ocorre na carteira de clientes, não importa o quanto ele está preparado para prospectar, o primeiro passo sempre vai ser ter uma visão sobre as oportunidades a serem exploradas. Sugiro uma análise do potencial da carteira em questão com o cruzamento do mix de produtos - linhas existentes no portfólio versus clientes.

Já na prospecção de novos clientes, é imprescindível definir o esforço necessário de contatos. Se o vendedor, por exemplo, precisa de dez prospects para conseguir um

cliente novo e a meta é conquistar 5 clientes, será necessário fazer 50 prospecções, pois a taxa de conversão é de 10%.

Porém, na medida em que são realizadas as prospecções, as habilidades são desenvolvidas e as formas de buscar oportunidades e conseguir a atenção dos potenciais clientes, aprimoradas. Assim, é possível evoluir na taxa de conversão para 20% - ou seja, a cada dez prospects, dois fecham o negócio, a cada 25, cinco fecham negócio e assim por diante.

Quando comecei na minha carreira, tinha receio de prospectar por ouvir muitos não. Com a experiência adquirida, percebi que a negativa eu já tinha e, portanto, precisava buscar o sim com estratégias e técnicas. Se essa evolução ainda não aconteceu com você, invista em melhorar a performance na prospecção. Mas, antes, lembre-se de medir o seu empenho. O segredo da prospecção não está apenas na ação, mas no planejamento do esforço.

* Carlos Cruz é diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas) - www.ibvendas.com.br

Em qual horário você é mais produtivo?

*Por Christian Barbosa

Com bastante frequência, recebo perguntas sobre produtividade e em qual período do dia ela é maior. E, geralmente, as pessoas acreditam que são mais produtivas durante a manhã, pois é o que muitos especialistas dizem. Mas será que é verdade? Como eles podem afirmar que é preciso, por exemplo, acordar cedo para ser mais produtivo?

“Padronizar” as pessoas dessa maneira e dizer que um hábito é o melhor para todas é um grande engano. Afinal, somos diferentes uns dos outros. Quando a gente analisa – seja por meio de pesquisas ou softwares – como a produtividade das pessoas varia ao longo do dia, percebemos que elas têm picos de desempenho em momentos diferentes. Algumas realmente produzem mais de manhã, acordam bem cedo cheias de energia e conseguem, nesse tempo, realizar diversas tarefas. Por outro lado, muitas não conseguem acordar antes das

10h e só começam a render a partir das 14h, enquanto outras têm pico de performance e trabalham melhor à noite.

Você é mais produtivo no momento em que aprende a ter mais desempenho, e isso pode variar muito ao longo da sua vida. Você pode já ter sido muito produtivo de manhã e, hoje, performar melhor à noite. Cada indivíduo tem um ritmo, e isso precisa ser respeitado. Eu acredito muito, inclusive, que no futuro o trabalho será condicionado à performance individual. Chega a ser injusto cobrar, por exemplo, que um profissional chegue às 8h no escritório se ele só começa a render às 10h. Ele e a empresa perdem.

Existem diversos estudos sobre o “ciclo cardiano” ou “ciclo biológico”, que regula o sono, os hábitos alimentares e como funcionamos ao longo do dia. Esse conceito divide opiniões, mas, particularmente, acredito que faça todo o sentido, até para os animais irracionais. No ciclo cardiano, os momentos do nascer e do

pôr-do-sol são muito importantes: quando o sol nasce, os animais se levantam e começam a caçar; e, quando ele se põe, os bichos se recolhem. É interessante observar que até no reino animal algumas espécies “fogem à regra” e só começam a funcionar à noite, quando caçam e socializam. Nos seres humanos é similar.

O que a gente pode perceber, portanto, é que nem todo mundo é mais produtivo pela manhã. Quer um conselho? Observe sua rotina, perceba qual é o horário de maior produtividade para você e tente realizar o máximo possível de tarefas nesse período. E lembre-se de duas coisas: cuidado com as regras que você ouve por aí e respeite o seu ciclo.

* Christian Barbosa é o maior especialista no Brasil em administração de tempo e produtividade e CEO da Triad PS, empresa multinacional especializada em programas e consultoria na área de produtividade, colaboração e administração do tempo.

Leandro Cândido é o mais novo sargento da Polícia Militar

Suzi Baião

O jovem Leandro Cândido, de 31 anos, sendo 12 de experiência militar, se formou no dia 22 de dezembro, como 3º Sargento PM. A graduação se deu com solenidade realizada no sambódromo do Anhembi, em São Paulo, após seis meses de curso na Escola Superior de Sargentos.

Carreira
Sargento Leandro iniciou sua carreira militar em 2006, quando ingressou na Polícia Militar através de concurso público. Sua primeira atuação foi na cidade de Mogi Mirim, no qual foi eleito o policial destaque, ganhando como prêmio uma viagem para Porto Seguro, oferecida pelo jogador Rivaldo. Em 2012 foi transferido para a cidade de Jaguariúna, no qual foi responsável por grandes prisões de tráfico e roubo, tendo seu nome em destaque e adquirindo respeito por toda a população. No ano de 2013, ocorreu um fato que marcaria o resto de sua vida, juntamente com mais quatro policiais, foi vítima de uma armação tendo seu nome e de seus amigos envolvidos em roubo a banco. Durante esse período de turbulência contou com o apoio da população, do Executivo e Legislativo que convictos da inocência dos policiais, lutaram para que a Justiça fosse feita. De volta a Jaguariúna, tanto ele como os outros quatro policiais foram recebidos de braços abertos pela população. No ano de 2016, passou no concurso como cabo e em 2017 novamente por concurso, foi aprovado para frequentar o Curso de Sargentos, no qual ficou por seis meses, sendo classificado no 49º BPM/M, em Pirituba onde desempenhará suas funções como Sargento PM.



Crédito: Suzi Baião

ram para que a Justiça fosse feita. De volta a Jaguariúna, tanto ele como os outros quatro policiais foram recebidos de braços abertos pela população. No ano de 2016, passou no concurso como cabo e em 2017 novamente por concurso, foi aprovado para frequentar o Curso de Sargentos, no qual ficou por seis meses, sendo classificado no 49º BPM/M, em Pirituba onde desempenhará suas funções como Sargento PM.

DESAFIOS

Hoje no posto de Sargento, Leandro fala da im-

portância e responsabilidade do novo cargo. “Antes eu tinha como função apenas defender a população, hoje além da população tenho a responsabilidade de proteger a tropa, tenho a missão de fazer com que cada policial volte para casa com segurança”, finalizou.

O Sargento findou seu curso exatamente no dia 22 de dezembro, data que ficará marcada como motivo de muita alegria e satisfação pessoal e também de toda a sua família que, com certeza, o ajudou a conquistar mais esta promoção na carreira.

Artur Nogueira não é considerada área endêmica de febre amarela

De Artur Nogueira

Segundo a Diretoria Técnica do Grupo de Vigilância Epidemiológica de Campinas, Artur Nogueira



não está na lista de municípios que se faz necessária a vacinação da população pelo fato de não ser considerada área endêmica (local onde há presença da

epidemia). Sabendo disso, a imunização será exclusivamente para pessoas que irão viajar para áreas endêmicas, que cumprem calendário vacinal e idosos acima de 60 anos de idade com prescrição médica.

A vacina deve ser aplicada 10 dias antes da exposição há áreas de risco. Para mais informações: VISA (19) 3827-3846

Postos de vacinação:
PSF Conservani - Quintas-feiras das 8h às 10h30
PSF Lago - Terças-feiras das 8h30 às 10h30
PSF São Vicente - Sextas-feiras das 8h30 às 10h30

Vestibular Univesp será realizado dia 21 de janeiro em Artur Nogueira

De Artur Nogueira

Os candidatos inscritos para o vestibular 2018 da UNIVESP já podem verificar o local das provas para o novo polo instalado em Artur Nogueira. A consulta deve ser feita no site da Fundação Vunesp (www.vunesp.com.br), responsável pela seleção. Não haverá envio da convocação pelos Correios, por e-mail ou por quaisquer outros meios. Em Artur Nogueira são 50 vagas para cada um dos quatro cursos disponíveis. No município, são 72 candidatos concorrendo para Engenharia de Computação, 67 para Engenharia de Produção, 55 para Licenciatura em Matemática e 92 para Tecnólogo em Gestão Pública.

A confirmação da data, hora, local e a sala de realização das provas deve ser feita no site da VUNESP - www.vunesp.com.br/uvsp1703 - na área do candidato, no link “Local de prova”, a partir de hoje (12). Informações também que podem ser obtidas pela Central de teleatendimento – DISQUE VUNESP (11) 3874-6300, em dias úteis, das 8 horas às 20 horas.

APLICAÇÃO DAS PROVAS

A prova será realizada dia 21 de janeiro às 14 horas e terá duração de 4 horas. Os portões das escolas serão abertos às 13 horas e fechados às 14 horas. Para realizar o exame, o candidato deverá levar caneta esferográfica de tinta preta, lápis preto e borracha, bem como apresentar o original de um documento de identidade. O artigo 12 do Manual do Candidato disponível no site da UNIVESP (www.uuivsp.br) traz todos os documentos de identidade que serão aceitos.

O EXAME TERÁ DUAS PARTES:

- Uma redação
- Uma prova com 60 questões, cada uma com 5 alternativas sendo:
a. Língua Portuguesa e Literatura Brasileira – 15 questões
b. Língua Inglesa – 6 questões
c. História – 7 questões
d. Geografia – 7 questões
e. Biologia – 5 questões
f. Química – 5 questões
g. Física – 5 questões

h. Matemática – 10 questões

O programa de cada disciplina pode ser consultado no Anexo III do Manual do Candidato.

GABARITO

O gabarito oficial da prova será divulga-

do a partir das 10 horas do dia 22/01/2018, no site www.vunesp.com.br/uvsp1703. O prazo para recursos será de dois dias úteis, contados da divulgação, ou seja, das 10 horas do dia 22/01/2018 até às 23h59 do dia 23/01/2018. A solicitação também deve ser feita pelo site da Vunesp.

APROVADOS

A lista de classificação geral será divulgada no site www.vunesp.com.br/uvsp1703, no dia 14/02/2018 após as 14 horas. A matrícula presencial será realizada nos dias 15, 16 e 19/02/2018.

