ESTRATÉGIA & NEGOCIAÇÃO

DISCIPLINA NA EXECUÇÃO DE VENDAS

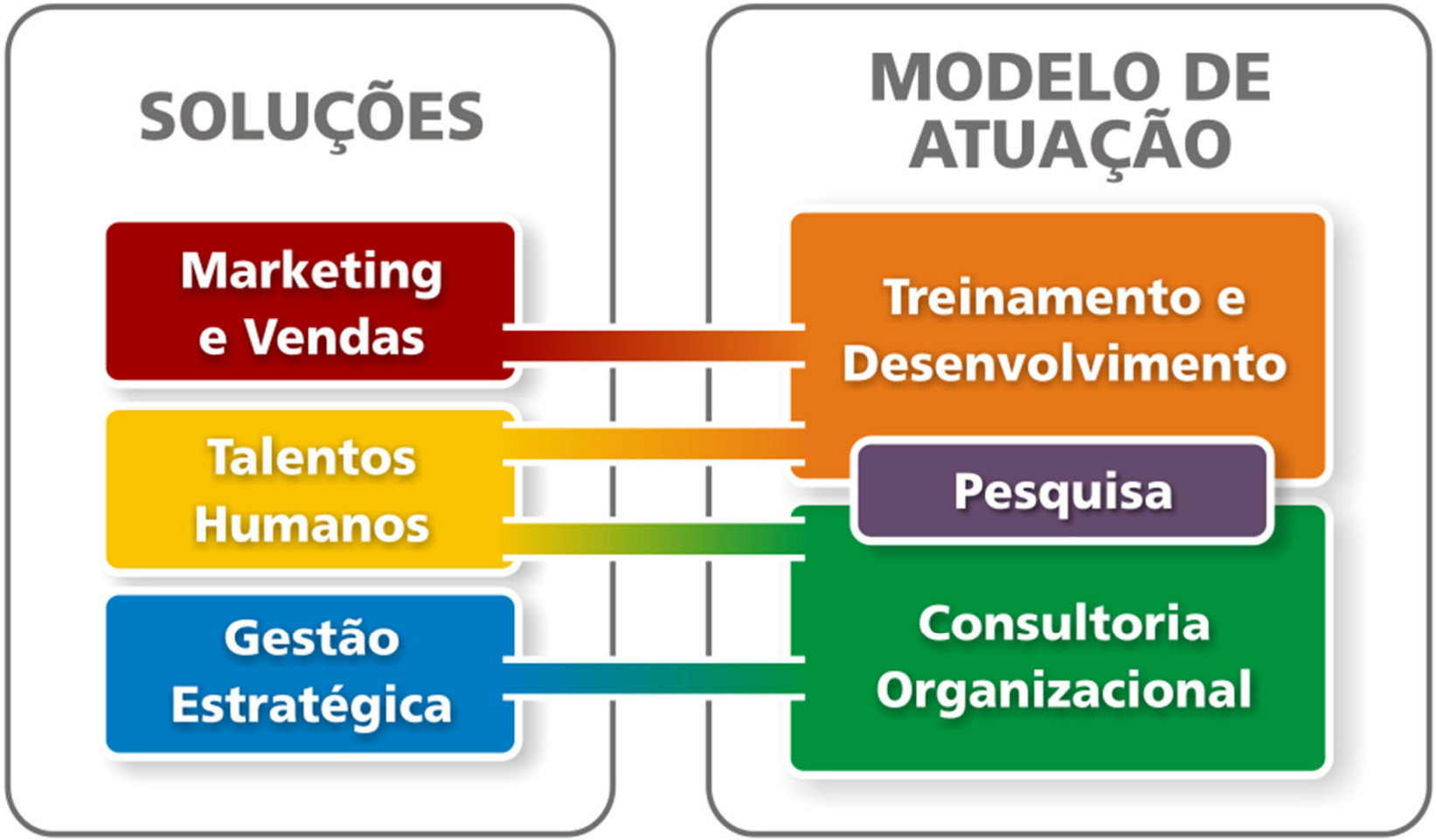
CIESP 2015

CLÓVIS LUMERTZ

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

cience
PESQUISAS EM PROFUNDIDADE

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS



PORTO ALEGRE . CAXIAS DO SUL . JOINVILLE . SÃO PAULO . RIO DE JANEIRO

2015 = 29 Anos de Consultoria

ALGUMAS REFERÊNCIAS:

Dentre 900 organizações ...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

AQUECIMENTO...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

CENÁRIOS...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

CRISE = ‘AGUDO’

- AGRAVAMENTO DAS CONDIÇÕES ECONÔMICAS
- DESEQUILÍBRIO DAS CONTAS PÚBLICAS
- CICLO POLÍTICO & ECONÔMICO
- FHC: POPULARIDADE x CREDIBILIDADE PT
- FATOR CHINA
- RESULTADO DO ÍNDICE DE VAREJO
- AUMENTO TAXA SELIC
- FATOR CAMBIAL(40% 12mm) COMO REFLEXO
- VULNERABILIDADE ESPECULATIVA
- DESEMPREGO E EXPECTATIVA NO ÂNIMO
- IMPACTO DIRETO NA PRODUTIVIDADE …

CRISE = ‘GRAVE’

- BAIXO GIRO, VELOCIDADE MENOR
- GERAÇÃO DE ESTOQUE
- AVERSÃO AO RISCO
- REDUÇÃO/PRORROGAÇÃO DO NÍVEL DE INVESTIMENTO

...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

CRISE = COMPETITIVIDADE

- Diferenciação na atuação
- Produtividade e Eficácia
- Excelência na Execução
- Gestão e Rigor no Controle

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

COMO SE MANTER MOTIVADO?

1. **OTIMISMO**
2. **UMA GOTA NO OCEANO**
3. **DESESPERO:** RESPOSTAS & CAMINHOS
4. **VER AS VANTAGENS DA MARCA**
5. _____

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

Presente de Grego:
ESTÓICO_ESTOICISMO

EPITETO: ***"Não deseje que o que acontece aconteça como queres, mas queiras que o que acontece aconteça como acontece e serás feliz".***

Isto significa que não há um inconformismo indiferente, mesmo que tudo seja determinado pelo destino...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

Presente de Grego:
ESTÓICO_ESTOICISMO

SÊNECA: *“ O homem que sofre antes de ser necessário, sofre mais que o necessário.”*.

Isto significa que há uma indiferença que consiste em não fazer diferença, mas em querer, em amar mesmo, de modo igual, tudo o que é determinado pelo destino;

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

Presente de ‘<u>ALEMÃO’</u>:

ESTÓICO_ESTOICISMO

LUMERTZ: *“ É preferível esperar o pior. Se houver frustração, será o Melhor”*.

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

3 DICAS:

1. NÃO SE CONTAMINE COM O CHORO DO MERCADO...

Todos querem GANHAR MAIS...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

2. VENDER É TUDO O QUE INTERESSA:

MAIS

MELHOR

SEMPRE

ALÉM DOS OUTROS

ORDEM QUE NÃO MUDA, PORÉM...

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

‘ *Vender* ’ MUDOU !!!

1. CAPTURAR \ ENTENDER CLIENTES
2. APRESENTAR PROPOSTAS CONVINCENTES
3. NEGOCIAR \ PERSUADIR \ CONSUMAR
4. RETER NO PÓS VENDAS
5. GARANTIR RESULTADOS PLANEJADOS

* DNA PREDADOR… ***SERIAL KILLER*** …

EXECUÇÃO

3. FOCO EM MÉTODO & PLANEJAMENTO

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

GESTÃO COMERCIAL

COMPOSTO DE MARKETING

PRODUTO
PREÇO
PRAÇA
PROMOÇÃO

F. VENDAS
MERCHANDISING
P&P/RP
PÓS-VENDA
TRADEMKT

EXECUÇÃO COMERCIAL

EMPRESA
player

FINANÇAS
RH
PRODUÇÃO
MANUTENÇÃO
VENDAS
MARKETING
ETC...

MICRO AMBIENTE
mercado

FORNECEDORES
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO
CONCORRENTES
CLIENTES
ETC...

MACRO AMBIENTE
cenário

POLÍTICA
LEGISLAÇÃO
GOVERNO
ECONOMIA
IMPRENSA
TECNOLOGIA
CULTURA
SOCIEDADE
CLIMA
VALORES
ETC...

VARIÁVEIS INCONTROLÁVEIS

VARIÁVEIS CONTROLÁVEIS

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

FENOMENO **LOGIA**

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

ASSESSMENT FV BRASIL

8.500 PROFISSIONAIS = 200 SEGTOS

50% " INFRADOTADOS "
30% INFERIOR
14% MEDIANOS
5% SUPERIOR
1% SUPRADOTADOS

x IQV

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

PESQUISA "VENCEDORES"

70% = Pela Atitude

30% = Outros Fatores ($+tec)

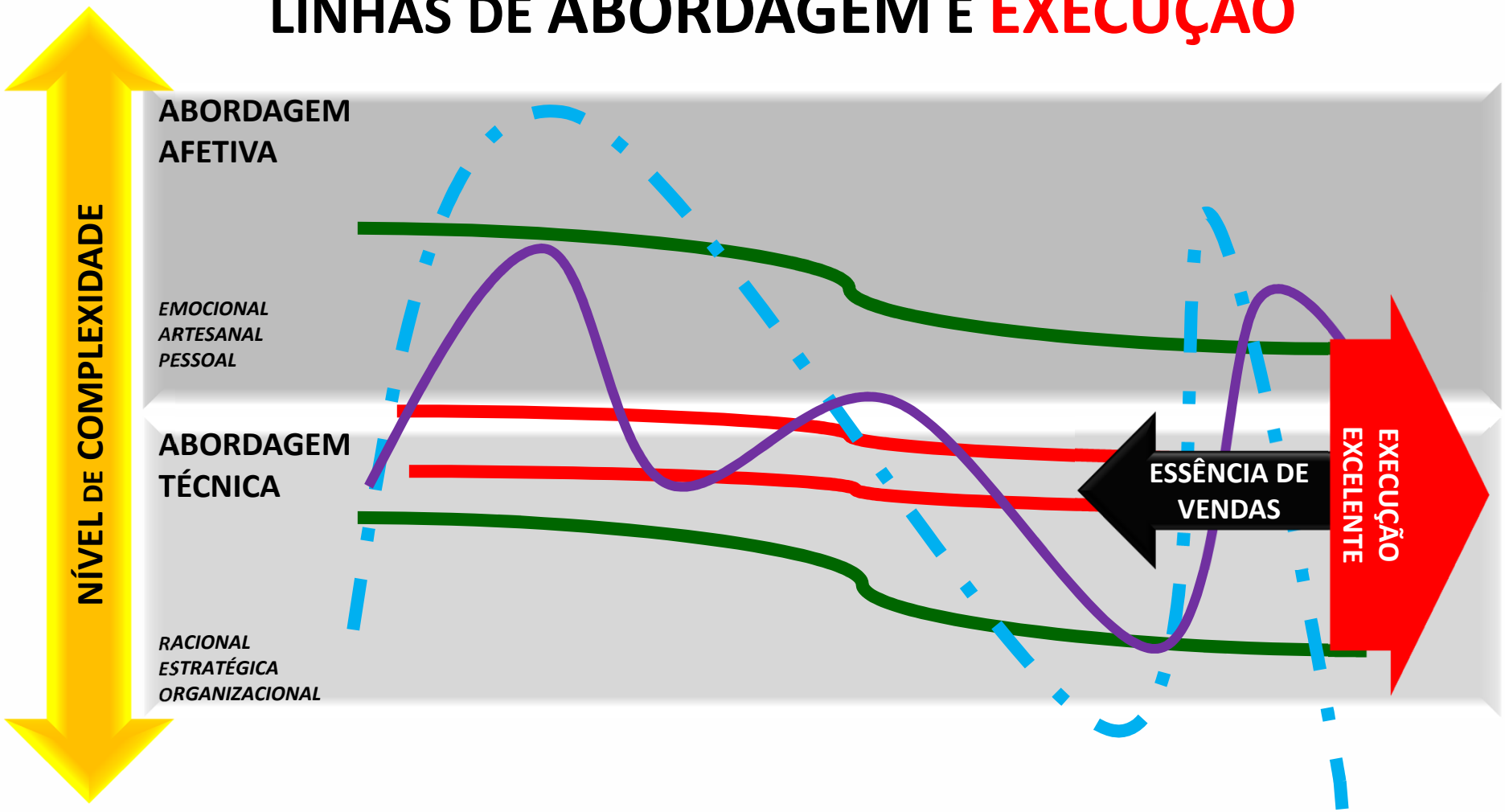
ALGO + = 3 X

100% Atitude =

DISCIPLINA

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

LINHAS DE ABORDAGEM E EXECUÇÃO



ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

DISCIPLINA EM VENDAS : 3 P´S

PLANEJAMENTO → **PROSPECÇÃO** → **ABORDAGEM**

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

ALTA PERFORMANCE

=

CONSCIÊNCIA CRÍTICA

+

PENSAMENTO REVERSO

+

LEGITIMIDADE NAS INFORMAÇÕES

+

PLANO DE AÇÕES FOCADAS

+

DISCIPLINA & COMPETÊNCIA NA EXECUÇÃO

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

13 INDICADORES DE PERFORMANCE

	FAIXAS DE VARIAÇÃO		
	☺	😐	☹
AUMENTAMOS A BASE DA CARTEIRA DE CLIENTES ATENDIDOS?			
AUMENTAMOS A COBERTURA DO MIX DE ITENS VENDIDOS POR CLIENTE?			
AUMENTAMOS O VALOR MÉDIO DAS VENDAS?			
AUMENTAMOS O VALOR DE VENDAS POR CLIENTE?			
REDUZIMOS O CUSTO OPERACIONAL?			
AUMENTAMOS OS RESULTADOS DAS UNIDADES\FILIAIS?			
MELHORAMOS A PROSPECÇÃO DE NOVOS CLIENTES?			
AUMENTAMOS A FREQUENCIA DE COMPRA?			
OTIMIZAMOS A COBERTURA REGIONAL E A ROTA DE VISITAS DE PROSPECÇÃO?			
MELHORAMOS TAXAS DE CONVERSÃO ABORDAGEM/PROPOSTA/FECHAMENTO ?			
CLIENTES CONHECEM TODO NOSSO PORTIFÓLIO DE PRODUTOS?			
CLIENTES CONHECEM A ATUAÇÃO SEGMENTADA E DE GESTÃO DA CARTEIRA?			
AUMENTAMOS A POSITIVAÇÃO DA CARTEIRA NOS ENFOQUES ESTRATÉGICOS?			

26 INDICADORES DE PERFORMANCE

	FAIXAS DE VARIAÇÃO		
	☺	😐	☹
MELHORAMOS A BLINDAGEM/FIDELIDADE/LEALDADE/ADESÃO?			
MELHORAMOS AS MARGENS?			
O CADASTRO DE CLIENTES ESTÁ COMPLETO E ATUALIZADO?			
OS INDICADORES DE NEGÓCIO ESTÃO IDENTIFICADOS E FIDELIZADOS?			
MELHORAMOS A PERCEPÇÃO E A VISIBILIDADE DA NOSSA MARCA?			
IDENTIFICAMOS CLARAMENTE OS FATORES DETERMINANTES DE SUCESSO E DE NÃO SUCESSO NAS NOSSAS ABORDAGENS E NEGOCIAÇÕES?			
MELHORAMOS A REMUNERAÇÃO MÉDIA?			
GARANTIMOS TAXAS DE CRESCIMENTO HISTÓRICAS?			
MELHORAMOS NOSSA PRODUTIVIDADE DE AGENDA?			
CONSOLIDAMOS NOSSA VISÃO ESTRATÉGICA DE NOTORIEDADE DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES?			
IDENTIFICAMOS NAS AÇÕES TÁTICAS AS QUE FUNCIONARAM E NÃO FUNCIONARAM?			
ATINGIMOS NOSSAS METAS?			
ESTAMOS INOVANDO O MODELO DE RELACIONAMENTO ?			

28 + ... INDICADORES DE PERFORMANCE

	FAIXAS DE VARIAÇÃO		
	☺	😐	☹
ESTAMOS POSITIVANDO COM QUAL FREQUENCIA ?			
NOSSA PROSPECÇÃO ESTÁ EQUILIBRADA ENTRE OS DIFERENTES PERFIS E CANAIS ?			
+ ...			
+ ...			
+ ...			

INDICADORES DE PERFORMANCE	TARGET	☺	😐	☹	PLANO DE AÇÃO

PLANEJAMENTO

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

PLANEJAMENTO PELA TAXA DE CONVERSÃO:

MÉDIA MÓVEL ÚLTIMOS 12 MESES

Meta: $ 1.000.000,00

TxC Fechamento/Proposta: 20%

Meta Propostas: $ 5.000.000,00

TxC $/Proposta: $ 100.000,00

Meta Propostas: 50

TxC Contato/Proposta: 50%

Meta Contatos: 100

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

PLANEJAMENTO PELA TAXA DE CONVERSÃO:

Meta de Vida: $ 10.000,00

Comissão: 2% (= 0,02)

Meta: $ 500.000,00

- **TxC Fechamento/Proposta: 18% (=0,18)**

Meta Propostas: $ 2.780.000,00 *

- **TxC $/Proposta: $ 350.000,00**

Meta Propostas: 8 (~ 10)

- **TxC Contato/Proposta: 5% (= 0,05)**

Meta Contatos: 160 / 22 = 7,3 (~8/DIA)

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

TENDÊNCIA DE META: *EXEMPLO*

Meta de Contatos: 220 Mês (~10/dia) …

Mês com 22 dias úteis …

Estamos no 4º dia e fiz 26 contatos …

Como está minha Tendência ?

Qual minha Nova Meta ?

220 – 26 = 194 / 16 = 11 contatos/dia

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

DISCIPLINA EM VENDAS : 3 P´S

PLANEJAMENTO → **PROSPECÇÃO** → **ABORDAGEM**

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

5 MINUTOS POR LIGAÇÃO...

4HS: 2H PELA MANHÃ + 2H À TARDE...

50 LIGAÇÕES POR DIA...

250 LIGAÇÕES POR SEMANA...

1000 LIGAÇÕES POR MÊS = **2 VENDAS!**

PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES

OFERTA TELEFÔNICA

EMAIL MARKETING

REDES SOCIAIS

INDICAÇÃO E PARCERIAS

NETWORKING

(AMIGOS DE AMIGOS)

PÉ NA RUA

GESTÃO DA CARTEIRA

NICHOS PROFISSIONAIS

EVENTOS

INOVAÇÃO !!!

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

DISCIPLINA EM VENDAS : 3 P´S

PLANEJAMENTO → **PROSPECÇÃO** → **ABORDAGEM**

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

ABORDAGEM NO G-T-M EM VENDAS

ABORDAGEM PERSUASIVA

CHEGADA
SONDAGEM
INDUÇÃO BENEFÍCIOS
APRESENTAÇÃO E VENDA
NEGOCIAÇÃO
FECHAMENTO
ENCAMINHAMENTO

CONTORNO DE OBJEÇÕES

LISTAGEM
COMPARATIVOS
CONCORRÊNCIA
ALTERNÂNCIA

GESTÃO CARTEIRA CLIENTES

CROSS SELLING
UP SELLING
ATIVAÇÃO
RELACIONAMENTO
INDICAÇÕES

GERAÇÃO DE DEMANDA

ANÁLISE CANAIS
FONTES CONSULTA
LISTAGEM
POTENCIAL
LEADS
PROSPECTS

DESIGN DA ABORDAGEM NA EXECUÇÃO DE VENDAS

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

SONHO

INICIATIVA

HÁBITO

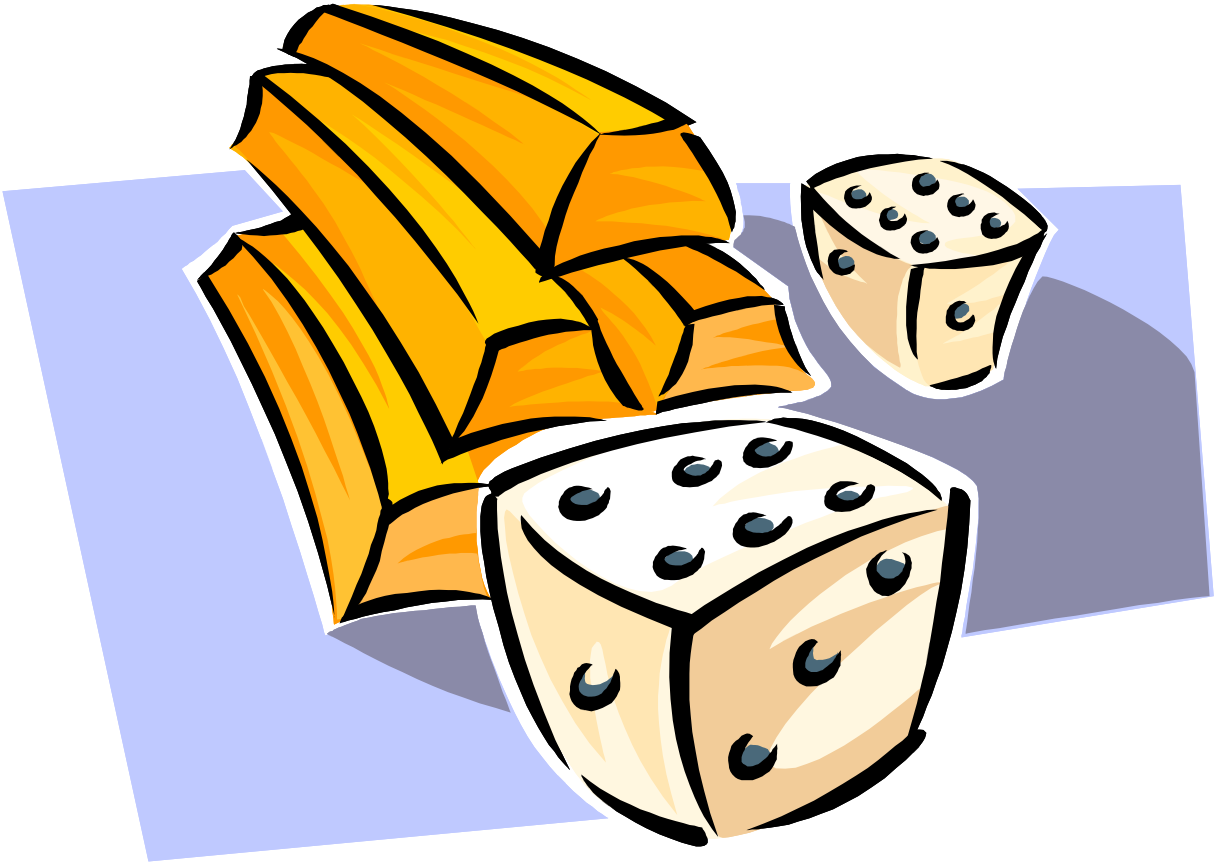
HABILIDADE

COMPETÊNCIA

SUCESSO

DISCIPLINA

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS



<u>SORTE</u> = PREPARO + OPORTUNIDADE

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

VAMOS DIVIDIR TODA A RIQUEZA DO MUNDO...

DISCIPLINA !

PLANEJAMENTO → PROSPECÇÃO → ABORDAGEM

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

DISCIPLINA EM VENDAS : 3 P´S

PLANEJAMENTO → **PROSPECÇÃO** → **ABORDAGEM**

EXCELÊNCIA NA

EXECUÇÃO DE MERCADO

= AGENDA DE SUCESSO

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

AÇÃO PONTUAL (CONVENÇÕES)
FORMAÇÃO CONTINUA
ESTRUTURA, PERFIL & AVALIAÇÃO
COMPETÊNCIAS
C + H + A
SISTEMA
MODELO DE EXECUÇÃO
ANÁLISE DE EXECUÇÃO
PESQUISA QUALI QUANTI
GESTÃO SEGMENTADA DA CARTEIRA E PROSPECÇÃO
PROJETO
INTELIGÊNCIA COMPETITIVA
GESTÃO DA EQUIPE
AGENDA GERENCIAL
BI_PAINEL DE CONTROLE
AUDITORIA EXECUÇÃO
INTELIG MERCADO
GESTÃO
INCENTIVO
CAMPANHAS
RANKING
REMUNERAÇÃO
PREMIAÇÕES
ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

MENSAGEM FINAL

ALLCON
CONSULTORIA DE RESULTADOS

PLANO 100 DIAS: VIRADA 2015_2016

1. PLANO DE ‘CONTATOS QUENTES’

2. PRODUTOS ALVO PARA ‘CLIENTE FOCO’

3. UM PROJETO E ‘ARGUMENTO CERTO’

OBRIGADO!!!

BOAS VENDAS !!!

51 **3328.5454**

51 **9271.1500**

clovis @ allcon.com.br

www . allcon . com . br

ALLCON

CONSULTORIA DE RESULTADOS