


## DOMINANDO AS VENDAS




### Como ter uma Excelente Abordagem e uma Excelente Sondagem

---




#### 1. ABORDAGEM EXCELENTE: O PRIMEIRO IMPACTO VENDE

 A abordagem define se o cliente vai ouvir você ou não.

##### Objetivo da abordagem

-  Criar conexão
  -  Gerar confiança
  -  Mostrar que você quer ajudar
- 

#### COMO FAZER UMA BOA ABORDAGEM

-  Tom de voz calmo e confiante
-  Linguagem simples
-  Interesse genuíno

#### **Modelo de abordagem vencedora:**




“Vou entender como está sua internet hoje para ver se conseguimos melhorar sua experiência.”

#### Por que funciona?

Porque não oferece produto, oferece **ajuda**.

---

#### ERROS NA ABORDAGEM

-  Começar falando de preço
  -  Ofertar plano sem entender a necessidade
  -  Falar demais logo no início
- 

#### 2. SONDAGEM EXCELENTE: A ETAPA MAIS IMPORTANTE DA VENDA

 Quem sonda bem, vende com facilidade.

---

##### Objetivo da sondagem


- ✓ Identificar dores
  - ✓ Descobrir oportunidades
  - ✓ Criar argumento personalizado
- 

### REGRAS DE OURO DA SONDA GEM

- ✓ Faça perguntas abertas
  - ✓ Ouça mais do que fale
  - ✓ Use as respostas depois
  - ✓ Não interrompa o cliente
- 

### PERGUNTAS ESSENCIAIS DE SONDA GEM (BANDA LARGA)

- “Para que você mais usa a internet no dia a dia?”
- “Quantas pessoas utilizam a internet ao mesmo tempo?”
- “Você já enfrenta lentidão ou quedas?”
- “Em qual cômodo o Wi-Fi é mais utilizado?”
- “Trabalha ou estuda de casa?”

 Cada resposta vira um argumento de venda.

---

### SONDA GEM PARA PLANO MÓVEL

- “Você usa mais internet ou ligações?”
  - “Costuma ficar sem internet fora de casa?”
  - “Usa aplicativos de vídeo ou redes sociais?”
- 

## 3. TRANSFORME SONDA GEM EM ARGUMENTAÇÃO

 **Nunca apresente benefício sem linkar à resposta do cliente.**

**Exemplo prático:**

Cliente: “Uso muito streaming e videochamada.”

Vendedor: “Então a fibra GPON da Algar é ideal para você, pois não trava mesmo com vários dispositivos conectados.”

---

## 4. COMO ENCANTAR DURANTE A SONDAGEM

- ✓ Repita parte do que o cliente disse
- ✓ Demonstre que entendeu
- ✓ Valide a dor

### **Exemplo:**

“Entendi, o que mais te incomoda é a instabilidade, certo?”

👉 Cliente se sente ouvido → confiança aumenta.

---

## 5. SONDAGEM QUE PREPARA O FECHAMENTO

Faça perguntas que conduzam à decisão:

- “Se tivesse uma internet estável, facilitaria seu dia?”
- “Ter uma internet que não cai faria diferença pra você?”

📌 O cliente começa a se convencer sozinho.

---

## 6. ABORDAGEM + SONDAGEM = FECHAMENTO NATURAL

Quando bem feitas:

- ✓ Preço deixa de ser barreira
  - ✓ Objeções diminuem
  - ✓ Venda flui naturalmente
- 

## CHECKLIST DO VENDEDOR CAMPEÃO

- Minha abordagem gerou conexão?
  - Fiz perguntas abertas?
  - Ouvi mais do que falei?
  - Usei as respostas na argumentação?
- 

## RESULTADO FINAL

Aplicando esse método:

- Mais segurança no atendimento
- Menos objeções

- Mais vendas
- Clientes encantados