



Strategic Selling®

Rua Central Park, Edifício 3, nº 6 - 4C
2795-195 Linda-a-Velha
Portugal
Your Address Line 4

Phone: +351 210 949 600
Fax: +351 210 949 602
E-mail: jose.pastor@mindcapital.pt

O ambiente de vendas actual está a torna-se todos os dias mais complexo. A exigência da melhoria nos processos de vendas nas organizações é, mais do que nunca, uma necessidade para sobreviver e crescer nos mercados onde se encontram.

Os decisores estão mais informados, a concorrência está mais forte e a diferenciação é cada vez mais difícil, os produtos ou serviços são cada vez mais considerados *commodities*. As regras no mercado estão a mudar e as organizações vendedoras têm de se adaptar a esta nova realidade e estar preparadas para outras mudanças.

Para tal, internamente as empresas terão de adaptar os seus processos de venda de forma a estarem constantemente adaptadas a estas novas realidades, definindo abordagens específicas para cada uma das vendas estratégicas.

Guia detalhado para definição de estratégia para Vendas Complexas

O nosso processo de Strategic Selling® ajuda organizações e indivíduos a desenvolver estratégias para ganhar Vendas Complexas. É especialmente útil quando o processo de aprovação da compra requer a avaliação de várias pessoas antes de fechar um negócio.

A metodologia *Strategic Selling®* permite à organização vendedora ver todo o negócio de uma só forma. Primeiro, identifica-se todos os intervenientes do lado da organização compradora; depois, percebe-se os graus de influência e motivos pessoais, avaliando a sua posição competitiva e as suas forças, descobrindo informação que ainda não foi recolhida. Após este processo de recolha de informação, o vendedor ou a equipa desenvolvem planos de acção abrangentes que se relacionem com os motivos de cada indivíduo, de forma a diminuir as fraquezas e desvendar incertezas. Este rigoroso processo melhora significativamente as probabilidades de ganhar grandes negócios no mais curto espaço de tempo ou afastar-se a tempo de negócios que envolvam muitos recursos onde haja uma baixa probabilidade de sucesso.

Permite também à organização ter um processo e linguagem comuns na conquista de grandes negócios, alocação de recursos e elaboração de *forecasts*. O rigor e a consistência asseguram um alto grau de profissionalismo, permite uma gestão efectiva das vendas e aumenta drasticamente as probabilidades de fecho de negócios.

Se a sua organização está a tentar resolver um destes problemas, o *Strategic Selling®* pode ser a solução certa.

- Soluções que requerem a aprovação de vários decisores
- Navegar na burocracia interna de clientes e *prospects*
- Baixa visibilidade do ponto de situação dos negócios importantes
- Dificuldade em alocar recursos e colaboração em grandes negócios
- Imprevisibilidade no *forecast* das vendas

Ciclos de venda muito grandes que nem sempre resultam em fecho de negócios

"Nunca participei em nenhum programa de vendas que fosse tão relacionado com o nosso ambiente de vendas complexo como o programa Strategic Selling®. Foi um programa extremamente valioso e benéfico para a minha equipa de vendas. "

- Gestor, Farmacêutica



Strategic Selling® Blue Sheet