

ARTIGO

TRANSFORMADOR

105

**EM VENDAS, O
CONTEXTO VALE MAIS
QUE O MANUAL**



INTRODUÇÃO

Eu já presenciei um vendedor fechar negócio fazendo tudo errado segundo o manual.

E também já vi vendedor executar o processo perfeitamente e não vender nada.

Foi aí que eu entendi uma coisa sobre vendas que muda completamente a forma de olhar para resultado.

Não existe solução tamanho único.



A ideia de que existe um roteiro perfeito, uma sequência certa, um script universal que funciona para qualquer situação é confortável, mas não é real.



Negócios &
Estratégias



QUANDO O MANUAL PARA DE FUNCIONAR

Venda complexa é uma coisa, por internet é outra, assim como venda de solução para empresa é completamente diferente de venda de carro para consumidor final.

Os prospects, as conversas, os territórios são diferentes, logo, os produtos exigem abordagens diferentes.

E, por isso, o que funciona para um vendedor pode simplesmente não funcionar para outro. Porque em vendas, contexto muda tudo.





O QUE REALMENTE DEFINE RESULTADO

O aprendizado é claro: vendas não é sobre encontrar uma fórmula mágica.

Não existe botão para apertar que transforma o trabalho em algo previsível e perfeito.

Vendas é sobre gerenciar probabilidades, entender o seu contexto específico, adaptar processo, testar e ajustar.

Porque garantia não existe. O que existe é inteligência para reconhecer que cada situação pede uma resposta diferente.



**QUEM VENDE
PROCURANDO FÓRMULA
FICA PRESO NO MANUAL.
QUEM VENDE ENTENDENDO
CONTEXTO APRENDE A
CONVERTER NO REAL.**





Negócios &
Estratégias



Se você percebe que sua operação comercial depende mais de tentativa e erro do que de leitura estratégica, ou sente que seu time vende sem clareza de contexto, repetindo processos que nem sempre funcionam...

a Mentoria O Resgate aprofunda exatamente isso: como construir inteligência comercial, adaptar processo ao tipo de venda e transformar probabilidade em conversão com método.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com