



Dr. Rabugento

O Segredo da super vendedora Maria Prajax

Refere-se a Outlook

Pacífico Calmão recebe uma ligação de um cliente com perguntas a respeito de um novo produto. Responde as dúvidas e desliga. Não faz perguntas e não mede o interesse do cliente, se é efetivo ou mera especulação. Muitos vendedores agem como o Pacífico Calmão e eu quando era gerente de vendas soltava fumaça pelas ventas, a oportunidade desaparece ou é perdida para a concorrência por passividade.

Maria Prajax é toda despachada sempre que recebe uma ligação de um cliente, não é passiva como o Pacífico, faz perguntas e percebe se a cotação orienta ou é efetiva e qual o prazo de entrega. Enquanto fala com seu cliente Maria abre uma nova Tarefa do Outlook para controlar a oportunidade e escreve as informações recebidas. Ao terminar ajusta o Lembrete que funciona como um alarme para tomar o próximo passo em tempo. Veja como ela faz:

O Outlook está aberto:

Clique em Arquivo >> Novo>> Tarefa

Com a Tarefa aberta digite:

Assunto: Valor 5 milhões/ano. Oportunidade para rebimboca vermelha x no cliente Vaikidá.

Lembrete: Marque a data e hora para a próxima atitude e ser lembrada, seja telefonar, atualizar e anotar os passos seguintes até receber a solicitação de pedido. O Outlook mantém Maria em foco nas atitudes, sem esquecer-se de nada no meio de papéis espalhados sobre a mesa.



Dr. Rabugento

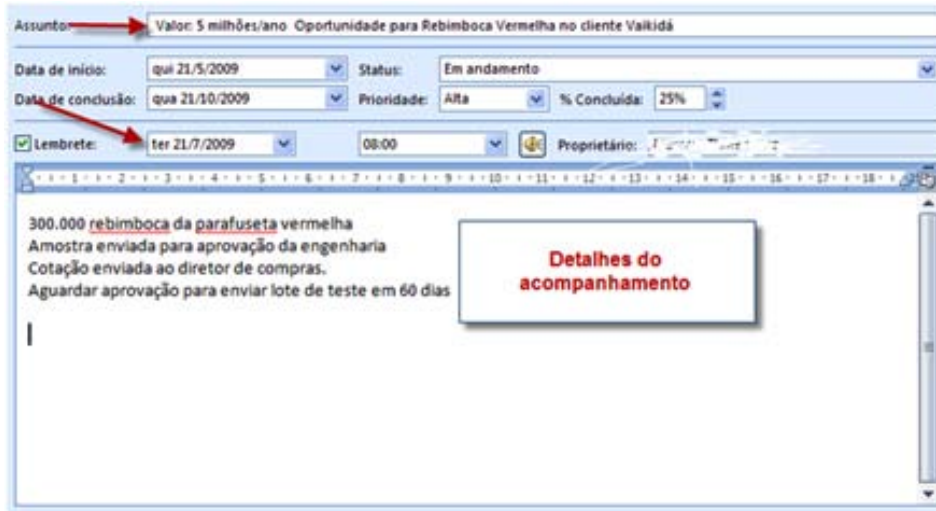


Figura 1 Controle de oportunidades com Tarefas.

Aplice a dica de Maria, aumente suas vendas com menos estresse!