



**PORQUE DEVEM
OS LIDERES DE
VENDAS INVESTIR
NOS SEUS
COMERCIAIS?**

Se ouvir o Billy Joel a tocar piano, poderá pensar no tempo em que ele terá praticado ao longo da sua vida, para ser considerado o “Homem do Piano”.

O talento requer trabalho árduo, disciplina e dedicação, se o quiser engrandecer.

Quando os pianistas aprendem a tocar, uma das primeiras coisas que lhes é ensinada é como posicionar corretamente as mãos e os pulsos.

Isto permite que criem memória muscular nas mãos, o que, por sua vez, permitirá que toquem notas mais complexas. Esta é uma prática diária, para que a sua memória muscular os leve a que dificilmente consigam tocar bem, a não ser que estejam posicionados corretamente.

Surpreendentemente, estudos médicos sugerem que os cérebros dos pianistas mudam à medida que vão melhorando. O seu cérebro deixa de ser predominante Direito ou Esquerdo, enquanto gerem uma grande quantidade de informações ao mesmo tempo, para as enviar para as mãos.

Quando pensamos nisto, um profissional de vendas é muito parecido com um pianista. E os profissionais de vendas que estão cientes disso podem gerar maior sucesso.

Os profissionais de vendas precisam de uma estrutura para executar um negócio, para posicionar efetivamente todas as envolventes do trabalho e, em última análise, para o fechar.

Os líderes de vendas que insistem em que as suas equipas usem uma estrutura - ou metodologia - fornecem aos vendedores um caminho para o sucesso. Aqui na Basilaris, fornecemos a metodologia para dar aos profissionais de vendas as competências que necessitam para ser bem-sucedidos.

Ao implementar uma metodologia comprovada, juntamente com atividades de reforço, os líderes de vendas podem fornecer aos vendedores as competências que necessitam e desenvolver a memória muscular necessária para fechar negócios. Ao longo do tempo, isso pode até moldar os cérebros dos profissionais de vendas até ao ponto em que muitas vezes não conseguem discutir um acordo sem se concentrarem e analisarem bem o que estão a fazer. Eles saberão que isso os ajuda a obter resultados. É simples.

O lado emocional e racional da venda

É importante estarmos cientes da mudança entre o pensamento da parte direita e esquerda do cérebro, porque os vendedores não só devem dominar o lado emocional da venda, como também o lado racional.

Confie em nós. Será música para os seus ouvidos.



aliados
para resultados | **Basilaris**

