



Programa
**VENDEDOR
AUTORIDADE**

**7 passos para
se tornar um
vendedor de
MILHÃO.**



MENTORIA THIAGO CONCKER
A MAIOR REVELAÇÃO **DE VENDAS DO BRASIL**

7 passos para se tornar um VENDEDOR DE MILHÃO.

A maioria das pessoas cresce ouvindo frases limitantes e por isso, vivendo de forma pobre em se tratando de oportunidades. Frases que nossos pais diziam, exemplos que vivenciamos quando criança, costumes de nossas cidades, países e até mesmo as crenças de nossa religião. O somatório de tudo isso cria as nossas crenças. Crenças são as ideias e percepções de uma pessoa, consideradas, por ela, absolutas e verdadeiras. As crenças são formadas a partir da visão que a pessoa tem de si e do mundo. É através de nossas crenças que olhamos para todas as situações de nossa vida..

Isso é, sem dúvida, o fator que mais influencia nossas ações quando adultos.

Essas crenças criam o que, no fundo, acreditamos. Criam, no fundo de nosso subconsciente emocional, uma “**gama de verdades**” na qual nos apoiamos para tomarmos decisões.

Nossos resultados, são no final da conta, um fluxograma assim:

Pensamento (GERA) – Sentimento (GERA) – Ação (GERA) – Resultado.

No fundo, somos resultado do que pensamos!!!

Para a Doutora em Psicologia **Carol Dweck** e autora do famoso livro **Mindset: how you can fulfil your potential**, mindset deve ser entendido nesse sentido.

“Meu trabalho é parte de uma tradição em psicologia que mostra o poder das crenças das pessoas. Elas podem ou não estar conscientes de suas crenças, mas elas afetam fortemente o que queremos e se vamos ou não ser bem sucedidos em conseguir o que queremos.”

Com base nessa premissa, desenhamos **7 passos que, acredito, irão fazer você se tornar um vendedor de MILHÃO.**



1. MINDSET FINANCEIRO

Um fator limitante para se tornar alguém de muito sucesso em vendas. Fruto desse sucesso vem da nossa programação verbal. O que escutamos quando criança! A maioria de nós escutou frases como:

- ✔ Só fica rico quem ganha na loteria;
- ✔ Pra ficar rico tem que passa por cima de muita gente;
- ✔ Dinheiro e espiritualidade não andam juntos;
- ✔ Quem trabalha muito não fica rico;
- ✔ Dinheiro não traz felicidade;
- ✔ Os ricos ficam cada vez mais ricos e os pobres, cada vez mais pobres.

Frases como essas acompanham perguntas como essa: **MILIONÁRIO**

- ✔ Dinheiro, na sua família, era motivo de alegria ou briga?
- ✔ Poupar dinheiro sempre foi motivo de sofrimento?
- ✔ Sua família sempre correu atrás do dinheiro?
- ✔ O dinheiro era sofrido ou fluía bem?

A maioria dos vendedores até sabem que esses pensamentos não são verdades, mas quando eles precisam agir, as suas crenças, enraizadas desde sua infância, acabam por levar as suas atitudes.

Esse primeiro mindset “**poda**” a maioria dos vendedores. Apesar de vendedores gostarem de dinheiro, desafio e propósito, eles, no fundo, não acreditam que podem ficar ricos trabalhando com vendas!

2. MINSOSET DE PROPÓSITO

Saber para onde se vai é o sonho da maioria dos vendedores do mundo! Saber o que se quer para o futuro, definir quanto de dinheiro se pretende ter, quais e quantos bens adquirir e, principalmente, qual a sua missão nessa vida é talvez o ponto que separa a maioria da população de um minúsculo número de pessoas que fazem acontecer e são denominadas **Alta Performance**. Pessoas que criam e produzem em alto nível durante grande parte de sua vida.



Esse tipo de mindset também é influenciado pelo que vimos, escutamos e vivenciamos quando crianças. Mas lembre-se que isso influencia nosso futuro, mas não determina o que vamos nos tornar.

O segundo ponto que influencia no seu objetivo de se tornar um vendedor de milhão é: **qual o seu propósito?**

Vendedores de milhão gostam de **DESAFIO, DINHEIRO** e **PROPÓSITO!** Vendedores de milhão precisam saber para onde estão indo e se sentem motivados e entusiasmados quando percebem que estão fazendo parte de um projeto maior, algo grande. Se sentem desafiados quando percebem que estão jogando pelo título, quando percebem que seus esforços irão lhe trazer algo que irá marcar sua empresa, a sociedade e sua família.

Isso é muito interessante, mas, na prática, como sabemos que estamos no caminho certo ou até mesmo quais são esses caminhos que irão me levar para o meu propósito?

Quando perguntado para os vendedores se eles gostariam de melhorar de vida, quase todos dirão que sim, mas, se perguntado para onde eles gostariam de ir, para qual nível e o que eles teriam que fazer para chegar lá, quase todos terão dificuldades de responder. Irão gaguejar, serão muitas vezes redundantes e, no final, ficarão somente no desejo.

Napoleon Hill foi um escritor americano especializado em realizações pessoais. E ele escreveu, talvez, o maior livro sobre o porquê de algumas pessoas obterem sucesso e outras não. Esse livro é conhecido por **A Lei do Triunfo**. Nela, existem algumas leis do sucesso e a de **número 11** nos mostra de forma prática como criamos foco em busca de nossos propósitos.

Para atingirmos nosso propósito, temos **4 pilares** que precisamos desenvolver:

- 1. Tempo**
- 2. Energia**
- 3. Capital (Economico e Intelectual)**
- 4. Relações**



✓ TEMPO

Todos nós temos a mesma quantidade de tempo por dia! Desde o mais pobre até o mais rico, todos nós temos 24 horas por dia e elas passam com a mesma velocidade. Aqui a pergunta é **quanto do seu tempo você está investindo no seu propósito?** Se você pretende ser o melhor vendedor da sua empresa, **quanto do seu tempo está dedicado para melhorar seus resultados?** Se você precisa atender mais clientes para isso, **quanto do seu tempo está em prospectar novos clientes?** Se você precisa saber mais sobre os produtos, **quanto do seu tempo está em estudar suas características e seus benefícios?** O seu tempo está sendo investido naquilo que te leva mais próximo do seu objetivo?

✓ ENERGIA

A sua energia, tanto física quanto mental, está sendo gasta com aquilo que te torna melhor? Quando você faz algo que está relacionado com o seu propósito, você fica entusiasmado? **Brilha seu olho quando você fala sobre seu propósito?** Quando você está praticando algo que está relacionado com o seu propósito, **você sente que poderia fazer isso pelo resto da vida?** Te dá **TESÃO** fazer algo que está ligado direto com o seu propósito?

✓ CAPITAL

Aqui nós temos duas vertentes, **CAPITAL INTELLECTUAL** e **ECONÔMICO**.

Ninguém faz negócio bom desesperado (ou pelo menos a maioria não faz). Como já tratamos aqui nos outros tópicos, ter uma reserva financeira (por menor que seja) te dá mais tranquilidade para agir. Eu falo isso não para você poder ficar mais sossegado, falo isso, pois, para investir em capital intelectual, é preciso que antes a gente esteja com a cabeça em ordem. Dizemos, nas nossas empresas que **“para sonhar, você tem que comer antes”**. Isso leva a segunda vertente, **O capital Intelectual. Quanto do seu dinheiro você investe em melhorar as suas habilidades?** Essas habilidades que irão levar você mais rápido e com mais consistência a **se tornar um vendedor de milhão!** Tem gente que gasta 300 reais num churrasco, mas não paga um curso. Tem gente que fica esperando a empresa pagar um curso, mas ela mesma não quer pagar. Lembre-se: **Ninguém é bem sucedido a toa!**



☑ **RELAÇÕES**

O último pilar e acredito que principal é: **com quem você se relaciona?**

Quais são as pessoas que estão com você no dia a dia? De quem você escuta conselhos? Essas pessoas tem objetivos grandes como o seu? Tem a mesma energia? Falam sobre assuntos positivos? Podem te ajudar de alguma forma a chegar no seu objetivo? Você, no final das contas, será um somatório dos seus investimentos (pessoais e profissionais) e das pessoas com quem você se relacionar.

3. HABILIDADES EM VENDAS

**Preste atenção! Vendas é Ciência.
Vendas não é jeitinho.**

Entendemos e acreditamos que **venda não é HIPÓTESE, venda é CIÊNCIA**. Hipótese é uma preposição ou suposição ou o conjunto delas de natureza criativa e teórica, aceitas ou não, mas não comprovada ou demonstrada.

O fato de não conseguir comprovar e demonstrar remete ao pensamento de que vendedor nasce pronto ou que só a experiência serve para vendas.

O escritor **Renato Romeo**, autor do livro **Vendas B2B**, diz que só a experiência possui baixa **“transmissibilidade”**. Quer dizer que fazer não significa SABER fazer.

Já a ciência é uma palavra que deriva do termo latino **“scientia”** cujo significado era conhecimento ou saber. Atualmente, se designa por ciência todo o conhecimento adquirido através do estudo e da prática, baseado em princípios certos.

Perceba que é **“todo o conhecimento adquirido do estudo e prática, BASEADO EM PRINCÍPIOS CERTOS”**.

Saber as habilidades necessárias para vender mais e melhor é indispensável para quem quer ser um vendedor de milhão.



Quais são as técnicas e ferramentas que você, vendedor, possui em relação a planejamento em vendas, prospecção, abordagem de vendas, levantamento de necessidades dos clientes, apresentação das propostas e valores, negociação, contorno de objeção, fechamento e pós venda?

Todas essas habilidades devem ser aprendidas e desenvolvidas constantemente.

Tão importante quanto fazer é saber saber o que faz!

4. USO DA INTERNET

“ **Riqueza em vendas é proporcional ao número de pessoas que trabalham por você.**”. Não me lembro de onde escutei essa frase, mas é a mais pura verdade.

Mas por que eu estou falando disso nesse tópico sobre **INTERNET?** Porque, através dela podemos alcançar milhares de pessoas e podemos ter outras milhares divulgando e tendo acesso aos nossos produtos ou serviços. Sabe o que é melhor ainda? Com um custo baixo e podendo medir praticamente TUDO.

Uma pessoa com uma boa ideia, produto ou serviço, em qualquer lugar do mundo, pode fazer negócio com qualquer pessoa em qualquer canto desse planeta.

A internet foi a ferramenta que mais impulsionou a minha carreira. Foi o instrumento que me ajudou a multiplicar minhas horas e minha rede. **Foi por ela que criei vários canais de vendas**, podendo chegar a **grandes números de vendas!**

Por incrível que pareça, a internet é nova para a grande maioria dos vendedores. Profissionais de vendas presos a metodologias antigas e ferramentas arcaicas, que não acompanharam a evolução dos negócios. **Você não precisa mais ficar preso dentro da sua loja esperando as pessoas aparecerem**, você pode conseguir novos clientes através da internet.



Você não precisa mais de planilhas e mais planilhas para melhorar seus números em vendas, a internet faz isso para você. **Você não precisa gastar uma fortuna fazendo propagandas para todas as pessoas, a internet seleciona os melhores clientes pra você.** Você não precisa de anos para ser reconhecido como uma autoridade, a internet faz isso com você! Enfim, **para se tornar um vendedor de milhão mais rapidamente, a internet é INDISPENSÁVEL para você!**

5. TENHA UM MENTOR

“Peça a opinião de pessoas que estão onde você gostaria de estar”.

Esse é o resumo para se ter um MENTOR.

Vamos deixar claro aqui que **um mentor é diferente de um guru.** O guru (termo muito utilizado no meio empresarial) é alguém distante, alguém intocável, um ser iluminado, com poderes, maior que um simples mortal como eu ou você, alguém que não erra, alguém que sempre tem razão. O MENTOR não. O MENTOR é uma pessoa que está onde você gostaria de estar, uma pessoa que conquistou o que você quer conquistar, alguém mortal, assim como nós. Uma pessoa que errou e ainda erra, mas mesmo assim chegou lá. **Alguém que tem algumas limitações, mas mesmo assim conquistou o sucesso, desenhou um propósito e o alcançou.** Ter um mentor é ter alguém que, além de conselhos, possa lhe fazer ÓTIMAS PERGUNTAS! Alguém que tire você da zona de conforto e possa lhe aproximar do seu objetivo, pois **NÃO EXISTE MUDANÇA NA ZONA DE CONFORTO.**



Não nos tornamos melhores e maiores fazendo somente o que sabemos. Ser questionado é a maneira mais inteligente e prática de fazer isso. Outro grande benefício do MENTOR é aprender com os erros dele! É claro que são seus erros que constroem sua armadura, mas **aprender com os erros dos outros é mais rápido, prático e custa muito menos**. Ter um mentor é, a todo momento, saber que pessoas como você saíram do nada e lograram. Pessoas que, às vezes, tiveram situações muito mais difíceis do que a sua, mas que, mesmo assim, chegaram ao sucesso. Isso ajuda no seu dia a dia, pois, quando houver algo que lhe desanime, ou que dificulte seu caminho até o seu propósito, **você tem alguém para se espelhar** e lembrar que isso não acontece só com você, que você não é um azarado e **isso faz parte do caminho de qualquer vendedor de MILHÃO!**

6. FOCO COM RECOMPENSA

Tudo o que focamos cresce! Sempre que temos à frente de nossos olhos o que queremos, conseguimos enxergar com mais facilidade. Fica tão grande que, para qualquer lugar que a gente olhe, **nós só enxergamos o nosso FOCO**. A isso, damos o nome de **Ativação reticular**. Meta bem definida é infalível! **Nosso cérebro é preparado para “caçar”** coisas: Procure objetos amarelos, você começará a ver coisas amarelas que não via antes. E, se você receber uma recompensa cada vez que você achar um objeto amarelo, você irá caçar mais um monte disso!!

Perder o foco, com certeza, é o principal fator impeditivo de realizar suas metas. Perdemos o foco por diversos motivos. Por parecer mais difícil que imaginávamos, por achar que não merecemos, por tentar atalhos (caminhos mais rápidos e fáceis) para o sucesso, por ser mais fácil trocar de sonho do que superar e administrar os obstáculos e porque, quando começamos a nos aproximar do nosso objetivo ou quando começamos a ganhar dinheiro, esquecemos de continuar a fazer aquilo que nos trouxe resultado.



Queremos aproveitar o mais rápido possível. Temos foco na verdade no imediatismo. **O seu resultado em vendas é, antes de mais nada, fruto da sua persistência!** Seus sacrifícios irão revelar as suas prioridades. A maioria dos vendedores deixam de visitar o cliente porque tomam um não, param de perseguir seus sonhos, pois tiveram um revés. O mundo está cheio de histórias de grandes vendedores que tiveram tudo para trocarem de profissão ou de objetivo, mas a sua persistência os manteve na direção dos seus objetivos e **se tornaram vendedores de MILHÕES!**

Um grande mentor meu, **Raul Candeloro**, me orientou fazer um exercício que realmente **me ajudou MUITO a focar no meu propósito.**

Ele me orientou, no final do dia, relacionar todas as atividades que eu tinha feito durante o dia e depois ver se aquelas atividades estavam me levando para mais perto do meu objetivo. Isso porque, muitas vezes, passamos o dia todo trabalhando muito, mas nada do que fazemos nos leva em direção do nosso propósito, da nossa missão, do nosso FOCO. É importante a gente não se confundir: **SER OCUPADO, É DIFERENTE DE SER PRODUTIVO. Ter FOCO é ser produtivo.** É nos levar a cada dia para mais próximo da nossa missão, do nosso propósito!

7. Discurso sincero e escuta empática com os clientes (são interessados no CLIENTE)

Os vendedores que eu conheci que mais ganharam dinheiro não trabalhavam em um segmento específico ou não vendiam um produto que custava milhares de reais, todos eles tinham como **foco AJUDAR OS CLIENTES DELES.**



Aliás, os maiores vendedores do mundo são especialistas em ajudar seus clientes com os produtos ou serviços que eles vendem, com lucro para a empresa e para ele!

Ajudar seus clientes cria algo que é considerado o bem mais valioso dos grande vendedores, **CONFIANÇA**.

Você pode perder todo o dinheiro do mundo, mas se você mantiver sua credibilidade e a confiança das pessoas em você, com certeza você conquistará novamente tudo. **Sucesso em vendas está ligado diretamente com confiança**

No livro **Coaching com PNL** dos autores **Andrea Lages** e **Joseph O'Connor**, discorre sobre confiança:

“...a confiança é construída com o tempo, com repetidos testes, e em diferentes circunstancias...”

“...a palavra confiança é derivada do traustr (escandinavo antigo), significa FORTE. Confiamos naquilo que é forte, naquilo que podemos nos apoiar sem quebrar, sem que desabe... e a palavra VERDADE também vem da mesma raiz... portanto, não se tem confiança sem verdade”

Se importar com o sucesso do seu cliente sabendo que o seu é consequência disso, levar seu trabalho com base na verdade é o caminho da mais difícil conquista na vida do vendedor de MILHÃO, **a confiança**.

