

COMUNICAÇÃO EFICAZ EM VENDAS

O que você faz quando você “vende”? Ultimamente, você fala com alguém. Isso é fácil? Isso pode ser assim tão fácil? Sim. Vender é, simplesmente, falar com pessoas sobre algo que você é fascinado e apaixonado, para ver se isso enriqueceria as vidas delas. Então, o que é tão assustador sobre isso?

Como Meta-Coach, se vender é falar com pessoas sobre o que é importante na vida delas, seus objetivos e seus sonhos, seus valores e qualidades e suas necessidades e vontades, e com isso vender é apenas uma forma de comunicação - e eis que, você tem em suas mãos o modelo de comunicação mais avançado do mundo. Você tem em suas mãos o modelo de Comunicação da PNL e isso te dá uma vantagem tremenda quando se trata de vendas, não é? Com certeza, é necessário habilidade para usá-lo em vendas e você precisa estar no estado certo quando você usa isso.

A arte de vender é a arte de comunicar efetivamente para pessoas, o que explica por que eu comecei essa série dizendo que vendas e coaching são dois lados da mesma moeda - Comunicação. Então quando você aprende como tornar sua venda elegante e extraordinária, você simplesmente está fazendo coaching com um potencial cliente para compreender o valor do que você está oferecendo e se isso serve para ele ou para ela, para seguir adiante, tomar uma decisão e agir sobre essa decisão.

Eu modelei o campo e os processos de vendas, por volta de 1997 e Criei o Manual de treinamento Selling Genius que apresentei em vários países e organizações. Uma das coisas que me surpreendeu foi o insight de que todos nós vendemos. Todo mundo vende. Ser um ser humano é vender. Isso ocorre por que quando comunicamos, estamos tentando vender nossas ideias, sugestões, recomendações, desejos, etc. Quando você quer ir a um restaurante em particular - você tem que vender isso para os outros. Quando você convida alguém para um encontro, você está se vendendo. Quando você quer que um grupo siga as suas ideias - você está vendendo. Quando você ministra treinamentos, se apresenta ou faz um pedido - você está vendendo.

Não há escapatória do fato de que comunicar é vender. Às vezes você está se vendendo, às vezes suas ideias, às vezes seus produtos ou serviços. Ainda tem mais, sempre e inevitavelmente, você está vendendo. As perguntas a se fazerem nesse momento são as seguintes:

Quão habilidoso você é quando se trata de vendas? Quão bem sucedido você é no seu processo de vendas? Você tem quaisquer ideias, crenças, estados, decisões ou identidades limitantes que você mantém no fundo da sua mente ou que está sabotando os seus esforços?

Qual significado positivo você pode dar às “vendas” para te assessorar como Meta-Coach? Vendas significa falar com pessoas que estão interessadas em melhorar a qualidade de suas vidas e habilidades em relação ao produto ou serviço de Meta-Coaching que você acredita que vai melhorar suas vidas. Em vendas, você comunica ao potencial comprador como o produto vai adicionar qualidade e valor à vida daquela pessoa. Então no diálogo, quando a pessoa compreende a diferença que o coaching vai causar e então, se isso se encaixa com finanças, tempo e contexto da pessoa, ela tomará a decisão de fechar o negócio e realizar o processo de coaching.

Às vezes tudo isso ocorre em questão de poucos minutos e vai parecer que a apresentação do Meta-Coaching já se vende sozinha. Em outros momentos, todo o processo de vendas (comunicação) vai parecer muito trabalhoso. Por que? Porque às vezes as pessoas tem muito trabalho mental e emocional para realizar internamente enquanto eles buscam compreender, desenvolver a clareza pessoal, clarificar seus valores, priorizar o que é realmente importante, e entender como eles tomam a decisão de comprar. E com certeza, todas essas coisas são questões de coaching - que você lembra quando pensa sobre os tipos básicos de conversas de coaching: Clareza, Decisão, Planejamento, Experiência, Recursos e Mudança. Isso não é fascinante? A maioria das coisas que você faz no processo de coaching são, basicamente, as, mesmas coisas que você faz quando você recebe um cliente. Que fantástico!

Agora qual a sua hesitação sobre vendas? Quais são as crenças limitantes que te impedem de trabalhar com um cliente potencial para habilitar essas pessoas a se tornar um cliente de coaching contra o que você faz com um cliente de coaching? É tudo sobre comunicação, não é?

Quando vender em si parece trabalhoso e difícil, provavelmente você está vendendo no nível ou no estado errado, ou ainda não reenquadrou o processo de vendas para si próprio ou está com intenções e expectativas falsas.

E se vender é apenas falar com pessoas e falar com as pessoas sobre alguma coisa que você está oferecendo, então o melhor estado de vendas para você é o estado de que acredita no valor que você está oferecendo. Não é? Você sabe e reconhece o valor do processo de Meta-Coaching? Você é apaixonado por isso? Você é capaz de listar os benefícios que uma pessoa teria através dessa experiência?

L. Michael Hall, Ph.D. - *Neuro-Semantics Executive Director*

Traduzido por Bruno Miranda