

ENTREVISTAS

VENDAMAIIS[®]

As lições de oito grandes especialistas em vendas em vídeo

RAUL CANDELORO

CONVERSA COM:



Adriano Amui



Sandro Patrício



Guilherme Machado



Luiz Gaziri



Franco Junior



Ricardo Lemos



José Bicalho Junior



Paulo Gerhardt

Índice (clique!)

Introdução 3

Capítulo 1 Adriano Amui 4
Um bate-papo sobre Key Account Management

Capítulo 2 Sandro Patrício 5
As cinco engrenagens da realização do empreendedor

Capítulo 3 Guilherme Machado 7
Vendas no mercado imobiliário

Capítulo 4 Luiz Gaziri 8
A incrível ciência das vendas

Capítulo 5 Franco Junior 9
Como vencer o medo de falar em público e fazer apresentações que geram negócios

Capítulo 6 Ricardo Lemos 11
O caminho para ser um vendedor inteligente

Capítulo 7 José Bicalho Junior 12
Gestão por valores: Como engajar profissionais por meio do compartilhamento de objetivos e valores

Capítulo 8 Paulo Gerharhdt 13
As regras de ouro da nova prospecção em vendas

Capítulo 9 - Para encerrar 14
Os canais de comunicação da VendaMais para você ficar por dentro das novidades

Introdução

Raul Caneloro, diretor da **VendaMais**, é um entrevistador nato. Fã de um bom papo e sempre em busca de novos conhecimentos, um de seus passatempos favoritos é sentar na frente do computador, conectar-se a outro especialista que esteja em qualquer canto do mundo e passar alguns minutos conversando sobre assuntos de interesse comum.

Depois de perceber que muitas dessas conversas eram tão valiosas que não deviam ficar restritas apenas aos participantes, Caneloro decidiu criar um programa de vídeos chamado “Entrevistas VendaMais”.

Este e-book reúne as oito entrevistas realizadas até o momento. Ao assisti-las, você terá acesso a dicas preciosas sobre vendas, comunicação, carreira, liderança e muito mais. Aproveite!

Equipe Editorial VendaMais



0800-647-6247 ou 41 3025-8251



Capítulo 1 Adriano Amui

Um bate-papo sobre Key Account Management (KAM)

Todo profissional de vendas tem clientes que se destacam dos demais, por um motivo ou por outro. São os chamados clientes-chave. Para eles, é preciso trabalhar para se tornar um fornecedor-chave. E é aí que entra o Key Account Management (KAM), ou gestão de clientes-chave, um dos assuntos preferidos de Adriano Amui, CEO/fundador do INVENT e da Esfera Consultoria, professor na ESPM, na Fundação Dom Cabral e no INVENT.

Segundo Amui, atualmente, a maior dúvida que surge em relação à área comercial quando ele está no palco, em trabalhos de consultoria e dando aula tem a ver com o KAM. “As pessoas me perguntam: ‘Como eu faço para implantar uma área de Key Account Management em minha empresa?’”, revela.

E é essa questão (e várias outras) que ele responde, em detalhes, no bate-papo com Raul Candeloro que você assista a seguir.

Prepare-se para entender melhor o conceito de Key Account Management (KAM), saber qual deve ser o perfil da equipe comercial que vai trabalhar com KAM, descobrir o que uma empresa que quer realmente entender o que seu cliente quer precisa fazer, aprender a atrair clientes KA da concorrência e assim por diante!

Uma entrevista de pouco mais de uma hora que é uma verdadeira videoaula sobre esse tema que pode revolucionar a forma como sua empresa vende.

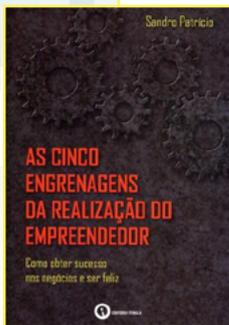
Acompanhe e aprenda!





Capítulo 2 Sandro Patrício

As cinco engrenagens da realização do empreendedor



“Como ter sucesso nos negócios e ser feliz?”

Provavelmente, você já se fez, está se fazendo ou ainda se fará essa pergunta. E ela é uma das questões abordadas na conversa que Raul Candelero teve com Sandro Patrício, empreendedor que atua há quase 30 anos no varejo e que lançou recentemente o livro *As cinco engrenagens da realização do empreendedor – Como obter sucesso nos negócios e ser feliz?* (Editora Íthala).

Na entrevista, Patrício, que é graduado em Administração de Empresas e Direito, pós-graduado em Marketing e em Gestão de Negócios Internacionais, além de palestrante e escritor, explica os principais conceitos apresentados na obra e revela boas dicas para quem quer responder a tão importante pergunta que abre este capítulo. “Busco no livro mostrar ao leitor que é possível, sim, realizar todos os seus sonhos através de uma preparação que tem como método a organização de pontos que considero como essenciais para o equilíbrio na vida”, conta. São eles:



O método apresentado por Patrício como solução para os problemas do empreendedor do pequeno e médio negócio, assim como para qualquer profissional de empresa pública ou privada e também os estudantes, tem foco principalmente no desenvolvimento da iniciativa e da criatividade, palavras mágicas que precisam fazer parte das características de qualquer profissional.

Assista à entrevista e entenda como cada um desses pontos se encaixam para formar a engrenagem proposta pelo autor.





Capítulo 3 **Guilherme Machado**

Vendas no mercado imobiliário

De um lado, Raul Candeloro, editor da revista VendaMais, diretor do Instituto VendaMais e um dos mais requisitados palestrantes de vendas do Brasil.

Do outro, Guilherme Machado, profissional com mais de 18 anos de experiência como corretor de imóveis, empresário do segmento e palestrante criador do movimento “Quebre as Regras”, que propõe uma forma diferente de enxergar o mercado e novas ações que podem ser adotadas pelos corretores de imóveis para obterem sucesso e se diferenciarem no mercado.

Em pauta, uma série de temas essenciais para quem busca o sucesso em vendas, como: prospecção, atendimento, fechamento, fidelização e até mesmo criatividade (as dicas de Guilherme para quem quer usar o Periscope para vender imóveis, por exemplo, são excelentes!).

Um bate-papo descontraído, mas cheio de excelentes lições para quem quer vender mais – e não somente no mercado imobiliário. Assista e aproveite!





Capítulo 4 Luiz Gaziri

A incrível ciência das vendas

Muitos consideram “vendas” uma arte. Acreditam que apenas talento, paixão e uma dose de força de vontade bastam para quem deseja se destacar na profissão.

Luiz Gaziri não é um desses.

Para ele, vendas é ciência. Uma incrível ciência!

E é sobre as descobertas científicas sobre vendas feitas por centros de pesquisa como as universidades de Harvard, Stanford e Wharton que Gaziri fala em seu livro *A incrível ciência das vendas*.

Na obra, o autor explica, por exemplo, que não apenas a forma de remunerar equipes de vendas, mas inúmeras outras estratégias utilizadas pelas empresas para gerenciar e motivar equipes de vendas estão completamente erradas.

O **livro** de Gaziri é o ponto de partida da entrevista que ele concedeu para Raul Caneloro. Dê o play para entender um pouco mais sobre a incrível ciência das vendas e se convencer de que é preciso mais do que talento, paixão e uma dose de força de vontade para vender mais (e melhor).



Clique para assistir

www.youtube.com/watch?v=ck7bU3AM2jw





Capítulo 5 Franco Junior

Como vencer o medo de falar em público e fazer apresentações que geram negócios

Falar em público é algo que mexe com as emoções das pessoas. Tem gente que só de pensar na possibilidade de ter que fazer uma apresentação ou palestra já começa a suar frio. Você é assim? Saiba que essa dificuldade de se expressar publicamente pode ser um empecilho e tanto para quem está em busca de um emprego em vendas, como também para os profissionais que querem crescer em suas carreiras.

Para falar sobre esse tema, Raul Candeloro conversou com Franco Junior, especialista em oratória que ensina as pessoas a vencerem o medo de falar em público e a fazerem apresentações que encantam os espectadores e que fecham negócios.

Ao longo da conversa, o especialista conta que realizou uma pesquisa e constatou que, em grande parte dos casos, o receio de falar em público tem origem em algum trauma na infância. Mas ele afirma que é possível, sim, vencer esse bloqueio e aperfeiçoar a comunicação.

Para isso, na entrevista, dá algumas dicas, tais como: conhecer profundamente o assunto a ser tratado, planejar e treinar a apresentação e prestar atenção na comunicação verbal e na não verbal. Além disso, Franco ainda comenta sobre a importância do tom de voz para dar ritmo e chamar a atenção do público e ensina como controlar as emoções na hora de se comunicar com uma plateia.

O especialista explica, também, como criar engajamento com o público e descreve as diferenças entre as pessoas que fazem apresentações que fecham negócios e aquelas que aproveitam pouco essa ferramenta para gerar oportunidades. Segundo ele, o grande segredo está na atitude do apresentador ou palestrante. Por fim, Franco indica quais são os sinais que mostram que o outro lado não está falando a verdade, que está blefando.

Ficou interessado? Confira no vídeo abaixo a entrevista completa, anote as dicas e as coloque em prática para usar o poder da comunicação para se relacionar melhor e fazer mais negócios.





Capítulo 6 Ricardo Lemos

O caminho para ser um vendedor inteligente

Você já ouviu vendedores falarem algo como “já estou até vendo: o cliente vai entrar na loja, vai olhar, olhar e não vai comprar nada”? Ou, então, “ih, já sei o que vai acontecer: eu vou até o cliente, ele vai me dar um chá de banco e vai pedir para eu voltar outro dia”?



De acordo com Ricardo Lemos, autor do livro **O vendedor inteligente**, o vendedor realmente inteligente é aquele que está um passo à frente do cliente e que consegue se adaptar às situações para alcançar seu objetivo. “Se você já sabe que o cliente não vai atendê-lo ou que ele vai ficar enrolando, pense no que vai fazer para tentar mudar isso”, indica o especialista em Marketing e Vendas.

Na entrevista concedida a Raul Candeloro, Lemos comenta ainda que usar a inteligência em vendas tem a ver com saber utilizar muito bem o seu tempo. Ele destaca que trabalhar mais nem sempre significa trabalhar melhor. Segundo ele, o importante é entender onde e como gastar sua energia.

Lemos salienta ainda que o vendedor inteligente sabe reconhecer quando está em uma situação de pressão e quando precisa buscar ajuda. “O que não dá é para achar que dá para carregar o peso todo sozinho”, pontua.

Outra atitude de vendedores inteligentes apontada por Ricardo durante a entrevista é a revisão constante do trabalho. O consultor destaca que é preciso sempre analisar se não há outra maneira mais inteligente de fazer suas tarefas.

Assim, antecipar-se às situações, saber se adaptar, entender a melhor forma de usar seu tempo e sua energia, reconhecer quando precisa de ajuda e analisar seu trabalho constantemente em busca de melhorias são algumas das diversas dicas dadas por Lemos durante seu bate-papo com Raul. Assista à entrevista completa e aprenda como ser um vendedor inteligente.





Capítulo 7 José Bicalho Junior

Gestão por valores: Como engajar profissionais por meio do compartilhamento de objetivos e valores

“Como engajar uma equipe e direcioná-la em busca dos objetivos da empresa?” Essa é uma dúvida que paira na mente de muitos líderes de vendas. Para resolver essa questão, em entrevista a Raul Candeloro, José Bicalho Junior, consultor negócios, destaca a importância da gestão por valores. Segundo ele, os profissionais rendem muito mais quando se sentem parte de um grupo e, nesse sentido, ter valores alinhados é fundamental para o bom desempenho dos funcionários de uma empresa.

Bicalho salienta que não é possível alcançar resultados sem que as pessoas compartilhem valores e objetivos. Ele comenta que há casos de gestores que cobram engajamento da equipe sem dividir informações. “Ninguém terá um grupo engajado com as metas que estão só na cabeça do gestor”, comenta.

Como, então, engajar o time e promover uma gestão por valores?

Bicalho explica que ações simples como respeitar o próximo, ter dedicação, cumplicidade e ser sincero já fazem uma grande diferença.

De acordo com o consultor, o gestor precisa focar mais nas atitudes do que nos conhecimentos e habilidades dos funcionários. Ele revela que, muitas vezes, a empresa espera que o profissional tenha certos conhecimentos e habilidades, mas que estas questões podem acabar se perdendo por conta das atitudes do indivíduo, porque falta a fundamentação nos valores. “Conhecimento você pode adquirir, habilidade pode desenvolver. Agora, a atitude certa só vem por meio da gestão e educação por valores. As empresas que estão acreditando nisso estão tendo resultados espetaculares”, indica.

Quer aprender mais sobre gestão por valores? Assista a entrevista que Bicalho concedeu a Candeloro e conheça casos reais em que esse conceito trouxe grandes resultados.





Capítulo 8 Paulo Gerhardt

As regras de ouro da nova prospecção em vendas

Em 2015, uma edição específica da **VendaMais** bateu todos os recordes de vendas: foi a temática sobre prospecção de clientes, publicada em maio e elaborada a partir da maior pesquisa sobre o tema já feita no Brasil.

Paulo Gerhardt, especialista em perguntas poderosas para melhorar todos os passos da venda, foi um dos consultores que registrou sua opinião sobre o assunto nas páginas daquela revista. E não podia ser diferente. Afinal, ele é autor do livro **As regras de ouro da nova prospecção em vendas** e tem uma visão muito interessante sobre esse passo da venda.



E é essa visão que ele apresenta no bate-papo com Raul Candeloro. Ao longo da conversa, Gerhardt revela o que mudou na prospecção de clientes nos últimos anos, aponta quais são os erros que os profissionais de vendas ainda cometem na hora de prospectar clientes, indica qual é o caminho para garantir uma prospecção eficiente e muito mais.

Assistir ao vídeo é uma excelente forma de aprender a lidar com essa que é, segundo Gerhardt, a maior dificuldade que os profissionais de vendas encontram atualmente. Dê o play e aproveite!

Clique para assistir

www.youtube.com/watch?v=7vui64avWPK



Capítulo 9 - Para encerrar

Os canais de comunicação da VendaMais para você ficar por dentro das novidades

Gostou do que viu até aqui e não quer perder os próximos episódios da série “Entrevistas VendaMais?”

Assine o canal de Raul Caneloro no YouTube e seja avisado sempre que um novo vídeo entrar no ar:



Clique para assinar

www.youtube.com/channel/UCKx0uN9UogbF-221Zusml-Q



Além disso, acompanhe a **VendaMais** no [Facebook](#) e no [LinkedIn](#) e tenha acesso a conteúdos feitos sob-medida para essas redes sociais.

Por último, não deixe de visitar nosso [site](#). Semanalmente, ele recebe materiais inéditos e exclusivos que complementam todo o conteúdo produzido na revista impressa e na digital.

Boas vendas.

Equipe Editorial VendaMais



0800-647-6247 ou 41 3025-8251