

ESPECIALIZAÇÃO DA FORÇA DE VENDAS

Costa, Larissa da
Popp, Tadiane Regina

Resumo

Nesse mercado competitivo, que busca constantemente por novos vendedores especializados que entendem que não é mais vendido só o produto em si, mas a marca e a história que vem por trás de todo o processo de produção e de venda, que tenha a dinâmica de trabalhar individual ou em equipes. A organização também deve definir qual área será trabalhada mas isso não significa que é uma regra para todos; assim pode dividir uma linha de produtos a determinado grupo; qual é a quantidade de clientes e o seu ramo; se é por catálogo completando uma região; ou um processo de vendas que eu tenha mais facilidade; e ainda sim trabalhar com essas opções de maneira híbrida. Não pode se esquecer da importância de valorizar o vendedor antes e após alcançar metas, seja por confraternizações, remunerações, ofertas e viagens. Todas as estruturas devem estar prontas para o uso dos vendedores, com a otimização e facilidade na gestão, sempre buscando oportunidades de negócio além do que já é trabalhado, com o treinamento de vendas que atribui muito ao conhecimento da organização, a importância de todos os funcionários e consumidores que é peça chave da movimentação da empresa, o relacionamento e a importância de manter os clientes fiéis, pré e pós vendas, às características de cada setor, suas finalidades, seus objetivos e metas, e como são geradas as despesas no todo;

RESUMO

é estar seguro das decisões dadas, com índices de tragam a situação a tempo real de satisfação e que tragam ganhos para todos os lados o que torna uma empresa de destaque e modelo de sucesso no mercado.

Palavras-chave - Vendedor. Satisfação. Motivação.

E-mails -costa2709larissa@gmail.com; tadiane.popp@unoesc.edu.br