ATRATOR
e-levando pessoas

Nome: Digite o Nome

Data: Digite a Data

Planilha do Consultor de Vendas

Organizar Hierarquia de Concessões

Caracterize-se.
Quais são seus Estilos Comportamentais e de Negociador?
Você é Intrínseco ou Extrínseco? Quais outras informações relevantes de sua personalidade para esse cliente?

Itens a Negociar

Descreva os itens a serem negociados.
Identifique os itens de seu real interesse e os itens críticos.
Considere o perfil de Assertividade.

Itens não Negociavéis

Relacione os itens não disponíveis para negociação. Assegure-se de não concedê-los. Planeje alternativas de "saídas" para eles.

Características da Negociação

Caracterize o Cliente.
Cliente Intrínseco, Extrínseco ou Estratégico?
Existe alguma observação anterior que valha a pena ser considerada?

Posição Atual do Relacionamento

Faça o histórico do relacionamento.
Levante o número de negociações ocorridas. Qual frequência e intensidade em que as metodologias de Inteligência de Mercado vêm sendo aplicadas e quais os resultados obtidos? Quais estratégias

Metas das Partes

Estabeleça sua meta ideal,
sua meta real/provável
e sua meta aceitável.
"Imagine" as metas de seu cliente

Forças em Jogo / Riscos

Reconheça seus trunfos e vulnerabilidades.
Levante os riscos das possibilidades de acordo e não acordo. Identifique / Imagine as forças, as vulnerabilidades e os riscos de seu cliente.

Nome e Cargo

Caracterize-se. Quais são seus Estilos Comportamentais e de Negociador? Você é Intrínseco ou Extrínseco? Quais outras informações relevantes de sua personalidade para esse cliente?

Programa

Elabore um roteiro (Planejamento, Abertura,Desenvolvimento, Acordo e Avaliação), um programa para a venda acontecer. Assegure a EFICIÊNCIA através de uma caracterização ótima, com perguntas Fundamentadas e Instigadoras.

Estratégia / Tática

Identifique a melhor estratégia e a tática de negociação mais eficaz. Assegure a EFETIVIDADE atingindo suas metas através das metas de seu cliente.

Cenário

Levante todas as informações referentes ao objeto da venda.
Assegure-se de não ser surpreendido por fatos que não são de seu conhecimento.
Posicione-se com conhecimento do mercado e

Eficácia

O que ficou acordado?
(O ideal é conseguir eficácia através da eficiência)

Ponto de Quebra

Momento em que seus objetivos não estão sendo assegurados
ou que o "preço" seja proibitivo.
Paralisar ou postergar a venda. Assegure a rentabilidade.

Recuo

Diante de um impasse ou tendência de insucesso adie a parte difícil da venda para ser negociada mais tarde.

© Copyright Atrator
Sinta-se à vontade para salvar este arquivo para seu próprio uso e compartilhar com amigos, colegas de trabalho ou membros de equipe, desde que não o altere de forma alguma