APRENDIZADO PELA EXPERIÊNCIA

Comerciais, deixe-se prospectar!

Frédéric Le Pennec · 11 de fevereiro de 2025

E se as chamadas de prospecção que você recebe se tornassem um campo de treinamento? Observe as abordagens, o tom, as objeções e os vieses para aprimorar sua própria prática comercial.

Se você trabalha com vendas B2B, sabe o quanto é difícil conseguir a atenção de um interlocutor em prospecção telefônica. No entanto, o que você faz quando é você que recebe uma chamada B2C? Se desligar imediatamente, pode estar perdendo uma oportunidade valiosa: observar ao vivo as técnicas de outros vendedores e aprender com elas.

[redacted]

Cada ligação é uma chance de analisar o que capta ou perde a atenção. Em vez de se concentrar na irritação, pergunte a si mesmo:

[redacted] é [redacted]? Nos primeiros segundos, o vendedor capta sua atenção ou seu discurso o faz querer desligar?

[redacted]anç[redacted]? Uma voz calma e natural dá vontade de ouvir, ao contrário de um tom monótono ou excessivamente agressivo.

[redacted]? O discurso é claro e bem estruturado, ou se perde em detalhes desnecessários?

[redacted]? Faz perguntas relevantes ou segue mecanicamente seu roteiro?

[redacted]? (ou a vingança do vendedor prospectado) Insiste de modo desajeitado, responde inteligentemente ou desiste ao primeiro "não"?

[redacted]? Mostra que entendeu sua necessidade ou continua sem ajustar seu discurso?

[redacted]? Alguns vendedores usam associações enganosas: palavras exageradas ("revolucionário"), falsa urgência ("oferta válida somente hoje"), comparações duvidosas ("o Netflix dos seguros") ou referências vagas ("estou ligando em decorrência de um relatório da EDF…"). Isso te convence ou te repele?

[redacted]?

Em vez de desligar imediatamente, reserve alguns minutos para analisar essas ligações. Anote o que funciona e o que te incomoda. Talvez você perceba que algumas abordagens que te irritam... são também aquelas que você usa sem perceber!

Então, está pronto para transformar essas chamadas indesejadas em fonte de aprendizado?

frederic.lepennec@coact.fr · +33 6 03 06 05 02 · coact.fr