

Na crise clientes buscam por Consórcios

Seguir +**Jaques Grinberg**, 19 de setembro de 2016



Problema no artigo?   

A crise existe, seja ela econômica, política ou uma união das duas. Independente dos motivos, precisamos estar preparados para vender mais, ajudando os clientes a solucionarem os seus problemas e sonhos. Para quem busca uma casa própria ou um carro novo, o consórcio pode ser uma grande opção.

Os grandes motivos pela busca de um consórcio são:

- Crédito cada vez mais difícil para financiamentos.
- Pouco dinheiro, na praça, para entrada (compra do bem).
- Atualmente existe consórcio para diversos bens e até serviços, tais como computador, veículos, imóveis, reforma, cirurgia plástica, compra de uma franquia e muito mais.
- O consórcio não tem juros, mas tem taxa de administração e fundo de reserva.

É um mercado concorrido e muitos vendedores. O vendedor que estiver preparado e motivado tem nas “mãos” uma grande oportunidade para potencializar os seus resultados. Os clientes querem e precisam de ajuda para realizarem o seu sonho.

No coaching de vendas utilizamos perguntas poderosas, perguntas que vendem para ajudar o cliente a solucionar o seu problema e conquistar os seus objetivos e metas. As perguntas podem ser abertas ou fechadas.

Perguntas abertas: as respostas são mais detalhadas, o cliente precisa refletir para responder. É possível conhecer o perfil e levantar as necessidades de forma mais abrangente. É difícil tabular e avaliar as respostas, por terem conteúdo diversos, respostas conforme o pensamento de cada cliente.

Perguntas fechadas: as respostas são curtas, muitas vezes simplesmente sim ou não. Desta forma é possível ir direto ao assunto sem prolongar o diálogo e conhecer um pouco mais sobre o cliente, podendo também despertar interesses pela compra. Fácil de tabular e avaliar, as respostas são diretas.

Quer maximizar os seus resultados? Experimente, pratique as perguntas que vendem. Para facilitar, desenvolvi alguns exemplos que podem e devem ser adaptados as suas necessidades e a política de trabalho da sua empresa.

1ª Percebo que o seu sonho é uma casa própria, e que os juros estão altos, mas para realizar este sonho qual o investimento mensal que o Sr. consegue economizar?

2ª Eu compreendo que o valor das parcelas é um pouco alto e sei que este consórcio é muito importante para você. O que você pode abrir “mão” por alguns meses para conseguir adquirir agora algo que é importante para você?

3ª Quero poder ajudar a escolher o melhor plano de consórcio, mas preciso entender um pouco mais as suas necessidades. Você pode me explicar por favor?

4ª Como eu posso ajudar para realizar a sua vontade de comprar este produto e/ou serviço ainda hoje?

5ª Na sua opinião quais as principais vantagens de ter um consórcio?

6ª O que você mais valoriza em uma compra, é a segurança ou bom atendimento?

7ª Está com dúvidas, eu entendo! Você conhece uma pessoa que já tenha feito consórcio e que esteja muito satisfeita?

Os vendedores que buscam ajudar os clientes, orientam e oferecem a melhor solução. No caso de consórcio é importante lembrar os clientes que:

- O consórcio tem cobrança com parcelas mensais, é importante o cliente ter uma programação para honrar com os seus compromissos.

- Quando for contemplado, no momento de usar o valor da carta de consórcio, a empresa pode exigir documentos que garantam o pagamento e comprovem a renda do cliente. Muitas vezes os clientes acham que é só pagar as parcelas.

- Quais as regras para o lance e como funciona o sorteio mensal para ser contemplado.

- Quais as restrições, caso haja.

Acredite no seu potencial, invista em qualificação e venda muito mais ajudando os clientes. A sua meta é a meta dos clientes. Pense nisso!

Jaques Grinberg é empreendedor, coach, palestrante, consultor e sócio em quatro empresas. Conhece na prática as dificuldades de manter um time qualificado e motivado. É considerado o maior especialista em coaching de vendas do Brasil e um dos palestrantes mais requisitados. Autor do livro 84 Perguntas que Vendem, um livro prático e interativo que traz técnicas e ferramentas do coaching de vendas para todos os profissionais e segmentos.