

## Como vender em situações de crise

Quando falamos de vendas, existem estratégias para contornar cenários de crise ou qualquer cenário de dificuldade de vendas. Independentemente do contexto em que você se encontra, é importante adotar a metodologia do SPIN Selling para conseguir demonstrar ao seu lead a necessidade do que você está vendendo. Portanto, se dentro da qualificação do seu lead, você nota que ele não preenche o requisito Necessidade do BANT, você ainda pode se socorrer na metodologia do SPIN Selling para tentar concluir a venda. [ver texto “SPIN Selling”]

Essa metodologia pode ser praticada em uma conversa ou na produção de conteúdos dentro das estratégias de inbound marketing.

### **Inbound marketing**

Às vezes, para que você consiga fazer com que seu lead entenda a necessidade de contratar sua solução, é necessário que você dê informações a ele. O inbound marketing foca exatamente nisso: você deve trazer informações necessárias para que o lead possa tomar uma decisão de contratar sua solução.

Por essa razão, você deve trazer as informações relevantes para ele. Não adianta escrever qualquer coisa - tem que ser relevante e focado em trazer as informações que ele precisa para tomar a decisão de te contratar. Esse material de inbound pode ser estruturado na lógica de SPIN selling, por exemplo.

### **Objeções**

Leads sempre criam objeções a vendas. Por essa razão, você deve estar mais preparado do que nunca a lidar com objeções nesse cenário de crise. Prepare seu script para lidar com quaisquer tipos de objeções que esses clientes possam ter.

Essas objeções podem ser falsas ou reais. Conforme você está preparado para lidar com objeções, você conseguirá identificar objeções reais ou falsas. Você nota que as objeções são falsas a partir do momento em que você tenta tratá-las e, ao oferecer a solução para aquela objeção, o cliente inventa outra objeção. No caso de objeções reais, quando você apresenta soluções adequadas a elas, você consegue destravar uma venda.

### **Vendendo na crise**

Justamente por conta dos problemas mencionados no funil de vendas nessa época de crise é que você precisa ser analítico. Você precisa identificar em qual parte do processo o seu lead apresenta um problema para a continuação do processo de vendas.

Ao utilizar as técnicas acima você pode ter uma possibilidade maior de fechar vendas nessa época de crise. É importante, no entanto, cumprir esses passos com qualidade. Caso contrário, a técnica e capacidade de análise do processo de vendas não vão servir de nada.

Todos os direitos autorais reservados. Esse material é de uso exclusivo dos clientes/alunos da Bits Academy. Qualquer violação (envio do material a terceiros) pode resultar em pagamento de indenização pela violação de direitos.