



OBJETIVOS

Em toda visita, é fundamental que você tenha clareza de quais são os objetivos daquele encontro específico.

- Reforçar nossa posição de referência no mercado de Avaliação Psicológica e Saúde Mental;
- Difundir conhecimento;
- Estreitar relacionamentos;
- Entender melhor o negócio de cada cliente e suas necessidades;
- Entender como podemos ampliar nossa parceria;
- Entender os concorrentes.

E, para que tudo isso funcione adequadamente, é crucial que você se prepare bem e entenda que cada visita deve ser devidamente personalizada e customizada, para que assim consigamos aumentar a percepção de valor que o cliente tem em relação a você mesmo e com a Vetor Editora.



COMPROMISSOS

Para que você consiga atingir seus objetivos que o levarão à obtenção dos compromissos com cada um dos clientes, é crucial que você tenha um processo em mente.

- Aumentar a percepção de “Valor” na relação com você e com a Vetor;
- Consolidar nosso diferencial competitivo: nossa obsessão em atender bem nossos clientes;
- Agendar a próxima visita;
- Demonstrar na prática nossa crença: pessoas, produtos e força de vendas;
- Lembre-se: a venda é consequência. Mas, de qualquer forma, esteja sempre preparado para fechar um novo pedido.



PROCESSOS

Agora que você já entendeu melhor o negócio e os desafios de cada um dos clientes, chegou a hora de estabelecer um compromisso ao final de cada visita.

- Entender para atender;
- Perguntar com sabedoria – liste as perguntas antes;
- SPIN: conexão; Situação, problema, implicação e necessidade de solução.
- EPA: diferenciação; Educar, personalizar e assumir o controle.
- Lembre-se de que, quanto mais consultivo você for na visita, maiores são as chances de sucesso.

O QUE É O VETOR VISITAS?



- Uma **estratégia eficaz de estreitar relacionamentos** e criar proximidade com os nossos clientes.
- Uma **forma de aumentar a percepção do cliente** em relação ao valor da Vetor Editora além dos testes, difundindo conhecimento.
- Um meio excelente para conhecermos **melhor os desafios dos nossos clientes e dos clientes deles.**

O QUE NÃO É O VETOR VISITAS?

- Um meio **fiscalizatório**;
- Uma visita **protocolar e desestruturada**;
- Uma **artimanha** somente para vender mais;
- Uma **mera visita** para distribuir brindes;
- Uma oportunidade para falarmos somente de **preços e concorrência.**

