

# NOTÍCIAS DA ACIC

35 ANOS

*Quer ir rápido, vá sozinho. Quer ir longe, vá em grupo!*



## CURSO DE 5S TEM MAIS DE 100 INSCRITOS EM CEREJEIRAS



O curso de 5S teve 113 pessoas inscritas. O curso tem quatro aulas e foi fruto de uma parceria entre a ACIC, o Comitê de Qualidade Total de Cerejeiras e a VPS. O consultor e professor Vinicius Paiva da Silva ministrou as aulas. Mesmo sendo em pleno janeiro, mais de 100 participantes concluíram o treinamento, sendo o curso um sucesso em Cerejeiras.

## PROJETO DE INSTALAÇÃO DE VIDEOMONITORAMENTO AVANÇA NO MUNICÍPIO DE CEREJEIRAS



Boa parte do equipamento para a instalação do videomonitoramento urbano em Cerejeiras já foi licitado e adquirido. Em breve, as instalações vão começar. Essa obra é fruto de uma parceria entre a ACIC, o Sicoob, a Prefeitura de Cerejeiras, a Polícia Militar, dentre outras entidades de nosso município.

# Veja mais notícias...

## PÉROLA DE VENDAS

O consultor de marca Jaime Troiano afirma: “O cliente diz o que pensa, mas faz o que sente”. Ou seja, o cliente pode até falar determinada coisa a respeito da sua empresa, mas o que vai determinar se ele vai ou não comprar de você é o sentimento dele. Por isso, cuidado na lida emocional com seus clientes! Treine sua equipe para líder com as próprias emoções e com as emoções dos clientes!

## Dicas de vendas para a sua empresa em 2018

As vendas de uma empresa é compatível com o esforço que ela faz para vender. O consumidor precisa ser motivado a comprar. Existem, basicamente, dois tipos de vendas: a transacional e a consultiva. A venda transacional ocorre quando a empresa vende um produto de forma rápida e direta, como um maço de cigarros. A venda consultiva é quando existe uma “consultoria” por trás da atividade de vender, como a venda de um automóvel.

As 10 dicas para você vender mais em 2018 servem tanto para as vendas transacionais como as consultivas. Boa leitura e mãos à obra!

1. Aposte no bom atendimento. As vendas ocorrem no contexto de relacionamento;
2. Contrate equipe que goste de gente. Para vender, tem que gostar das pessoas. Vendas é interação humana;
3. Escute constantemente as necessidades do cliente. O que o cliente quer? Você só vai conseguir vender o que o cliente quer comprar e não o que você quer vender;
4. Preste atenção às reclamações. “A reclamação de um cliente é uma consultoria gratuita”, diz Bill Gates. Uma pesquisa nos Estados Unidos mostrou que, para cada cliente que reclama, existem outros 26 que tem a mesma reclamação mas que não reclama;
5. Preste atenção aos clientes silenciosos. A maioria dos clientes não reclama da sua empresa para você. Mas você precisa ficar atento. Por isso, você precisa INTERPRETAR o comportamento dos clientes silenciosos e DESCOBRIR o que ele quer da sua empresa;
6. Invista no “sucesso do cliente”. Para que um cliente compra um produto ou serviço da sua empresa? Ele compra porque ele quer ter sucesso em determinado aspecto que o seu produto ou serviço pode proporcionar. Por exemplo, um cliente compra um carro porque ele quer ter sucesso em se locomover. Mas o que ocorre se o teu cliente não tiver o sucesso esperado? Aí vem a decepção! Por isso, na hora de vender, pergunte: o que eu faço para potencializar o sucesso do meu cliente quando ele for usar o meu produto?;
7. Admita os erros da empresa e conserte o mais rápido possível;
8. Faça vendas pensando no longo prazo. Não adiante trapacear o cliente hoje e perdê-lo amanhã;
9. Esteja aberto a novos produtos (afinal, é preciso oferecer o que o cliente quer);
10. Invista no pós-venda. Seu modelo de vendas precisa ser o de “receita recorrente”, ou seja, o cliente precisa continuar colocando receita dentro da sua empresa, através das compras. E o diferencial para proporcionar isso é o pós-venda.

(Autor: Rildo Costa; Fonte: VendaMais e Rock Content)