

## 5 DICAS ESSENCIAIS PARA VOCÊ, CORRETOR ATENDER MELHOR AINDA OS SEUS CLIENTES

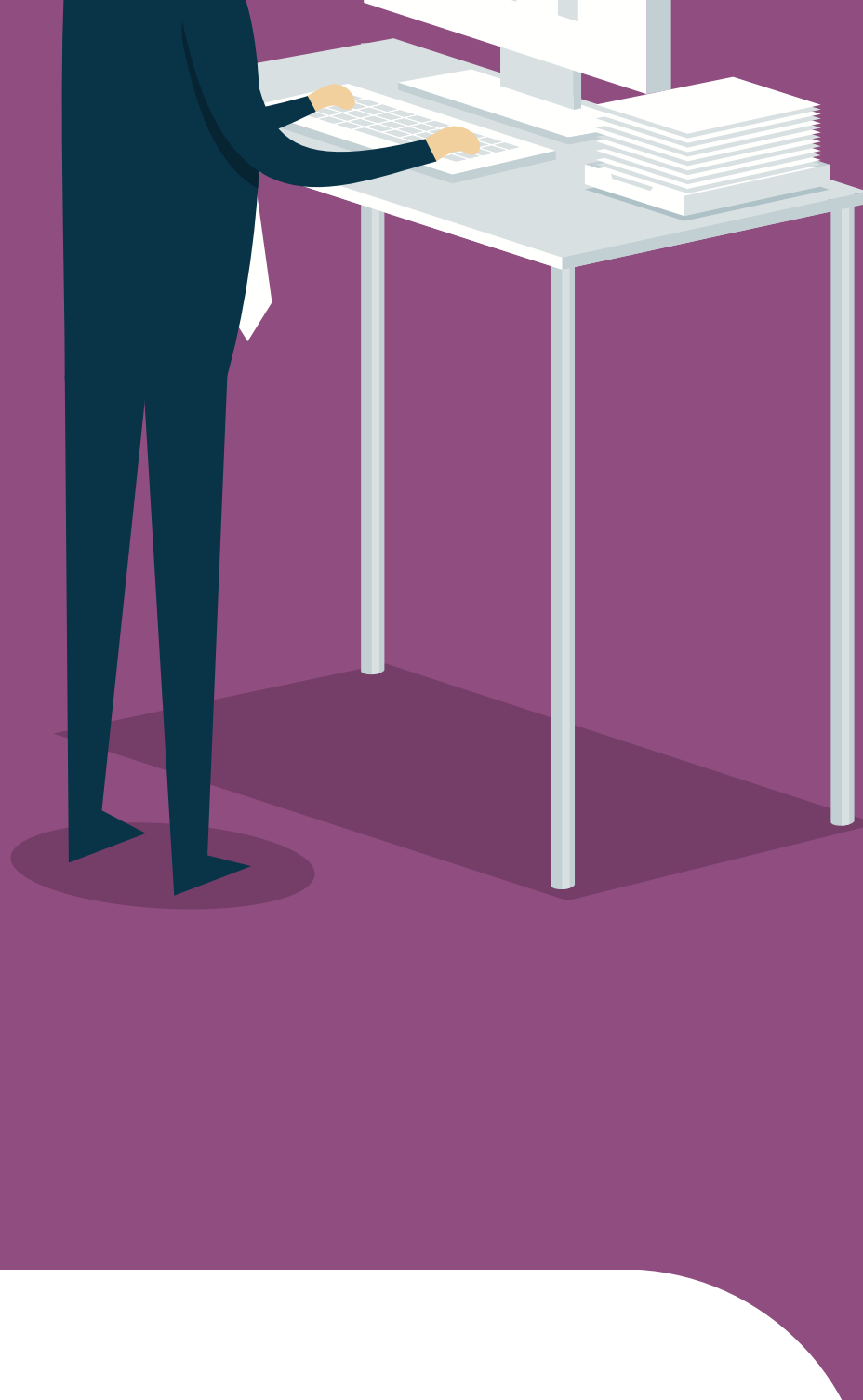
### NÃO EXISTE MAIS VENDEDOR COMO ANTES!

Você, corretor de planos de saúde, já deve ter percebido isso, não é mesmo? Os tempos são outros, o perfil do cliente, o mercado e o marketing evoluíram, portanto, não dá mais para **vender** da mesma forma. Práticas antigas como a comunicação massiva, a venda inteiramente presencial e o mercado de concorrência monopolista estão ultrapassadas e ineficientes.

Então, o que fazer? Mudar e se adaptar!

Para que isso aconteça, a nossa **dica de ouro** é que você pratique vendas consultivas, ou seja, vendas fluidas, envolventes e que mostram ao seu cliente o **real valor** do produto ou serviço que você oferece. Vendas nas quais, você passe a **entender o cliente**, suas necessidades, dores, problemas e **atendê-lo de forma resolutiva**, oferecendo as **melhores soluções para ele**.

Quer saber como fazer essa venda de alto nível **para encantar os seus clientes**? Confira já as dicas do nosso infográfico!



### #1

## CONFIE VERDADEIRAMENTE NAS SUAS SOLUÇÕES

Você precisa acreditar de coração no produto ou serviço que você oferece. Para transparecer essa confiança para o cliente. Assim, ele realmente vai perceber que você é a pessoa certa para ajudá-lo no que ele precisa.

Agora, reflita: você realmente conhece e **entende os benefícios** dos produtos e serviços de saúde ocupacional que você oferece?

Você sabe como eles podem se complementar e adequar às reais necessidades de cada cliente (que são bem diferentes)?

Os seus clientes necessitam de soluções personalizadas. Saúde ocupacional é uma área muito desafiadora e cheia de problemas. Por isso, estude a fundo o tema, tire suas dúvidas e **esteja sempre atento às opções disponíveis no mercado**, aos lançamentos e à demanda.

E ao pensarmos na área de **Saúde Ocupacional**, é essencial que você estude as soluções disponíveis no mercado para que consiga oferecer opções que tragam maior inteligência para o cliente.



### LEMBRE-SE:

Você é um consultor, portanto um criador de soluções! Clientes querem e precisam solucionar problemas.

### #2

## ESTUDE SEU CLIENTE

Cada cliente possui características, desejos e necessidades próprias. Trate cada pessoa que atender de maneira personalizada.

### NÃO SE ESQUEÇA:

Escute o máximo que puder. O vendedor que fala mais do que ouve tem poucas chances de sucesso e chega a ser entediante.



### Você terá maior êxito se:

- ✓ CHAMAR O CLIENTE PELO NOME;
- ✓ PERGUNTAR TUDO QUE PUDER PARA ENTENDER O QUE ELE PRECISA;
- ✓ COLOCAR-SE NO LUGAR DELE E DEMONSTRAR QUE VOCÊ O ENTENDE;
- ✓ MOSTRAR QUE SABE SOBRE O ASSUNTO E QUEM COMPREENDE OS PROBLEMAS DELE;
- ✓ FIZER SEUS CLIENTE ENXERGAR QUE VOCÊ POSSUI AS SOLUÇÕES;
- ✓ OBSERVAR O MODO DELE FALAR, AGIR E ATÉ MESMO CUMPRIMENTAR;

Em resumo: tenha atenção aos detalhes, e você saberá a melhor maneira de atendê-lo.

### #3

## ESTEJA SEMPRE ATUALIZADO

Quanto mais informado e qualificado você for, maiores serão suas chances de alcançar seus objetivos. Além disso, você vai transmitir **segurança e credibilidade** a qualquer pessoa que conversar com você, e isso é fundamental em uma relação.

Leia **livros, blogs, revistas, newsletters** e esteja sempre atualizado sobre o mercado em que atua e o que acontece no mundo.

o cliente vai confiar mais em você se você demonstrar autoridade no assunto e domínio das soluções oferecidas. Pois assim, ele saberá que você é capaz de ajudá-lo a solucionar os problemas e que trará bons resultados.

Um dica interessante extra é estudar quais são as soluções e ferramentas mais inovadoras na área da Saúde Ocupacional disponíveis no mercado.

Como por exemplo, às voltadas para Gestão do Absenteísmo e Mapeamento de riscos conforme o perfil social e familiar do funcionário. A RH Health trabalha com ambos!

### A segurança pessoal que o conhecimento traz é imensurável, afinal, como diz aquela frase: "você pode perder tudo na vida, menos o conhecimento".



### #4

## SEJA ORGANIZADO

Pode parecer óbvio, mas atualmente, com o imediatismo que a internet e a tecnologia trouxeram as nossas vidas, ser **organizado** é fundamental para o vendedor. Nem todos aplicam essa premissa no dia a dia.

O cliente atual é impaciente e capaz de trocá-lo por um detalhe. Portanto, seja também, **compromissado**. Se você disse que ligará em determinado dia, ligue. Se você disse que vai enviar um e-mail, envie. Não deixe para depois. Aproveite as vantagens que a tecnologia oferece, como aplicativos de fácil acesso para organizar sua agenda.



### #5

## VÁ DIRETO AO PONTO

### NÃO SE ESQUEÇA:

Uma das coisas que mais irritam as pessoas é a sensação de estar desperdiçando o próprio **tempo**. Portanto, não enrole a conversa ou aborde assuntos desnecessários.



Perceba o que ele precisa e tente conduzir a conversa com assuntos que realmente interessem, a ponto de transparecer claramente o seu envolvimento. Tenha um discurso **firme e impactante**. Caso ele demonstre pressa, seja breve e pergunte o melhor dia para conversarem.

Cada vez mais os vendedores, que antigamente eram conhecidos como profissionais estressados e ansiosos, estão buscando cuidar da saúde física e mental. Portanto, viva seu trabalho com leveza, sem ansiedade e estresse. A sua saúde vem sempre em primeiro lugar. Cuide de você, que o alto desempenho se refletirá nas outras esferas da sua vida.

