



GUIA PRÁTICO PARA ALAVANCAR O SEU TIME COMERCIAL

*Descubra soluções eficazes para
explorar a Venda Consultiva*



Sumário

Introdução	02
Quem somos	03
O que é venda consultiva	04
4 passos essenciais na venda consultiva	05
Contratação de pessoas	06
5 etapas para ter sucesso na contratação	07
5 estratégias na Busca, Atração e Avaliação	08
FIT Cultural	12
Bem-estar do Time Comercial	13
Principais temas de treinamentos	14
Passo a passo de uma reunião	15
Técnicas de Negociação	16
Rapport	17
6 dados sobre treinamentos	18
Próximos passos	19
Sobre o Grupo Interhunter	20

BEM-VINDO AO GUIA PRÁTICO PARA ALAVANCAR O SEU TIME COMERCIAL

POR QUE ESSE MATERIAL SERÁ VALIOSO PARA VOCÊ

Sabemos as **dores da equipe comercial**: a constante pressão por resultados, a superação de objeções complexas e a necessidade de fortalecer a conexão com os clientes.

Neste e-Book, você encontrará **estratégias práticas** para fortalecer seu time e lideranças comerciais, com ênfase na valorização da venda consultiva e na implementação de técnicas de negociação.

Além disso, **oferecemos insights** sobre as principais habilidades do vendedor, **orientações para identificar o perfil ideal** e práticas de contratação e desenvolvimento.

Este material foi elaborado para **impulsionar a formação de equipes** comerciais eficazes, compostas por profissionais que **geram impacto positivo no cliente e no negócio**.

Boa leitura!

Gláucia Berneghini

Diretora de Relacionamento e Marketing
Grupo Interhunter

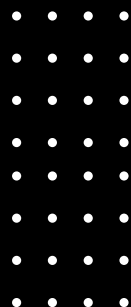




QUEM SOMOS

Com quase 20 anos de experiência, a Interhunter é uma Consultoria pioneira na Busca, Atração e Avaliação de profissionais para as áreas Comercial, Marketing e Trade Marketing, nas Indústrias de Bens de Consumo em todo o Brasil.

Com uma equipe técnica especializada, abordagem estratégica que combina ferramentas inovadoras e humanização, tornamos o processo seletivo ágil e confiável.



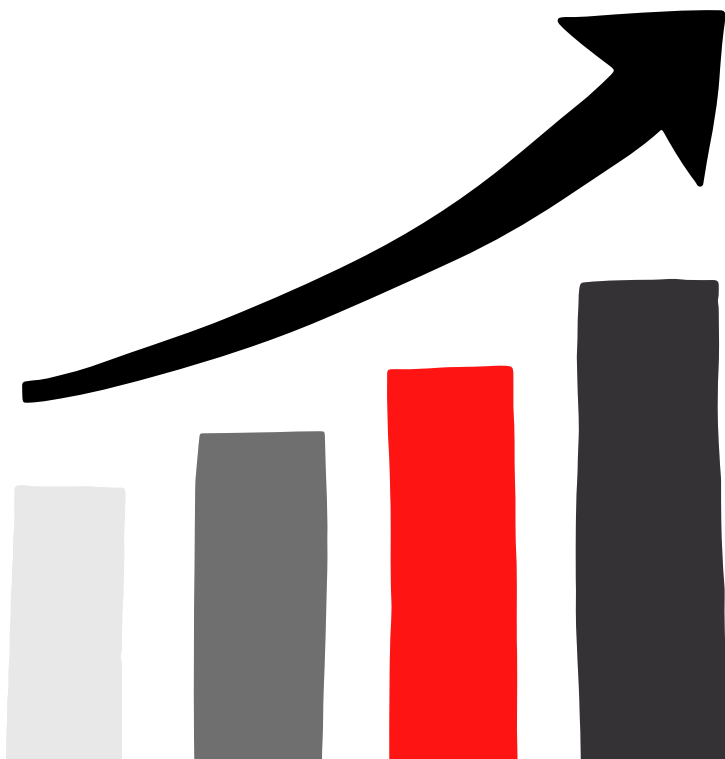
O QUE É VENDA CONSULTIVA?

A venda consultiva dá foco em compreender as necessidades, desafios e objetivos do cliente antes de oferecer uma solução, colocando-o no centro do processo.

Diferente da venda tradicional, que se concentra no produto ou serviço, a venda consultiva posiciona o vendedor como um parceiro estratégico dos clientes.

Essa abordagem é fundamental porque gera maior valor percebido, aumenta as chances de fechamento e fortalece a fidelização do cliente.

É especialmente eficaz em cenários complexos, onde soluções sob medida são cruciais para superar expectativas e criar relações duradouras.



4 PASSOS ESSENCIAIS EM UMA VENDA CONSULTIVA

01

DIAGNOSTICAR AS NECESSIDADES DO CLIENTE

Ouvir atentamente
para entender os
objetivos e desafios
específicos do cliente.

02

ESTABELECEER CONFIANÇA

Mostrar parceria,
demostrando
interesse no que o
cliente precisa.

03

PROPOR SOLUÇÕES PERSONALIZADAS

Apresentar uma
solução sob medida
que resolva os
problemas e atenda
às necessidades
identificadas

04

FECHAR COM VALOR

Enfatizar os
benefícios da solução,
garantindo que o
cliente perceba o
valor e tome a
decisão de compra



“

É irrelevante ter uma grande visão sem ter as pessoas certas.

Jim Collins

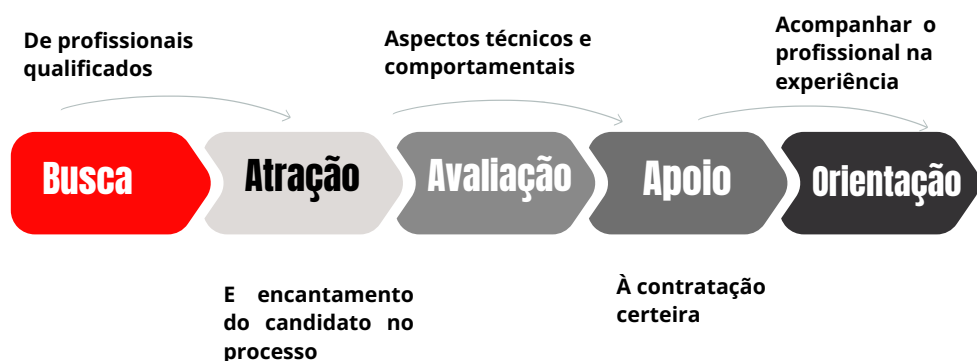
5 etapas para garantir sucesso na contratação

Encontrar profissionais qualificados para áreas comerciais e de apoio, como Marketing e Trade Marketing, é um grande desafio para empresas e equipes de RH. Ainda mais quando o **foco é a Venda Consultiva**.

A pressão por resultados, o alto turnover e a dificuldade em alinhar perfis às necessidades do negócio tornam o processo seletivo complexo. Sem falar na frustração e prejuízos ao contratar profissionais que, depois, mostraram não se encaixar à cultura organizacional.

Nesse contexto, contar com uma consultoria pode otimizar tempo. Com apoio especializado, sua empresa terá acesso a uma equipe técnica dedicada e a ferramentas inovadoras, garantindo agilidade e precisão.

Entendemos que, para ter sucesso na contratação, é necessário atuar de forma integrada nas 5 frentes descritas abaixo:



5 estratégias na Busca, Atração e Avaliação

Sabemos que muitas vezes o RH Estratégico ou a liderança precisa se preocupar com o tático do recrutamento e seleção, o que demanda muito tempo em Busca e Atração.

Pensando nessas situações, compartilhamos de forma exclusiva pontos que, quando bem executados, impactam diretamente em contratações que geram resultados expressivos.

Siga a leitura e confira!



1

Crie um perfil do candidato ideal: antes de iniciar o processo, estabeleça um perfil bem definido do profissional que a empresa precisa. Isso inclui características técnicas, culturais e comportamentais que se alinham aos objetivos e à cultura da empresa.

Exemplo prático do que definir:

Procuramos um profissional com pelo menos 3 anos de experiência em coordenação de equipes comerciais, com domínio de ferramentas de CRM e análise de dados.

Ele deve possuir habilidades de liderança, sendo capaz de motivar e engajar a equipe. É essencial ter inteligência emocional para lidar com pressão e mudanças rápidas.

O candidato precisa ser orientado a resultados, com foco em superar metas, e ter forte capacidade de resolução de problemas. Valorizamos candidatos que se alinhem à uma cultura que é, acima de tudo, colaborativa.

2

Defina quais habilidades serão avaliadas

- ✓ **Inteligência emocional:** a capacidade de gerenciar emoções em situações de pressão é essencial em vendas. Analise como o candidato lida com rejeições, desafios e críticas, mantendo o profissionalismo.
- ✓ **Resolução de problemas:** vendedores enfrentam desafios diários e precisam propor soluções ágeis. Pergunte sobre situações em que o candidato resolveu problemas complexos com clientes ou colegas.
- ✓ **Aprendizagem contínua:** faz toda a diferença se o profissional estiver aberto a aprender novas técnicas e soft skills. Avalie o interesse em se atualizar, seja por meio de treinamentos, leitura ou participação em eventos.
- ✓ **Simulação de vendas:** tente captar as habilidades de comunicação, argumentação, adaptação e como o candidato lida com objeções com empatia.
- ✓ **Domínio do Setor:** pergunte sobre as principais tendências e desafios do mercado ou peça para identificar concorrentes. Isso demonstra o nível de preparação do profissional.



3

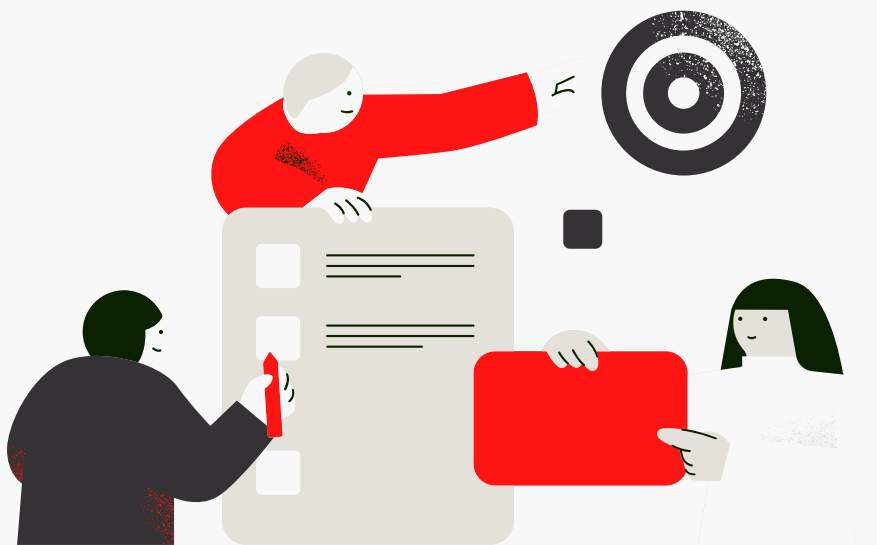
Considere dois tipos de entrevistas

- ✓ **Entrevista Padrão:** geralmente, é focada em perguntas mais simples e diretas sobre a experiência profissional, habilidades técnicas e interesses do candidato. O objetivo é entender as qualificações do candidato e verificar se ele atende aos requisitos básicos da vaga.

Exemplo: Quais responsabilidades você assumiu no seu último cargo?

- ✓ **Entrevista Estratégica:** busca avaliar a resiliência e a capacidade de resolução de problemas, entre outros pontos. Você pode incluir situações hipotéticas ou até testes práticos, que levem o candidato a lidar com cenários imprevisíveis.

Exemplo: Fale sobre uma vez em que teve que mudar de estratégia rapidamente para atingir um objetivo da equipe.



4

Busque mensurar inteligência rápida



Questione sobre cenários práticos para testar a capacidade do candidato de se manter focado, refletir e responder de forma clara e rápida.

5

Identifique dados e fatos nas respostas



Observe como a pessoa fundamenta suas afirmações, especialmente quando compartilha conquistas passadas. Vendedores de sucesso são orientados por resultados.

Exemplos práticos do que perguntar:

- Se você fosse encarregado de resolver um problema urgente em uma negociação com um cliente, mas não tivesse todas as informações de que precisa, como você faria para avançar na conversa?
- Conte sobre um caso em que você superou metas de vendas. Quais estratégias usou e que resultados específicos alcançou?
- Pergunte ainda "Como você gerencia seu pipeline de vendas?". Observe a capacidade de priorizar leads e gerenciar oportunidades.



Fit Cultural

O termo fit cultural é um conceito usado para descrever a compatibilidade entre os valores, crenças e comportamentos de um candidato e a cultura organizacional de uma empresa.

Tão importante quanto os aspectos anteriores, veja quatro pontos essenciais para identificar candidatos que não só vendem bem, mas que também compartilham os valores e o propósito da empresa.



Human Skills em alta:

1- Vulnerabilidade: pergunte sobre um desafio enfrentado pelo candidato e como ele lidou com a situação. A vulnerabilidade revela a disposição para aprender com os erros.

2-Resiliência e superação: questione ainda: Como você supera o 'não'? Essa questão pode trazer a persistência e capacidade de encontrar alternativas.

3- Flexibilidade e adaptação: peça para o profissional contar sobre um momento em que recebeu uma orientação diferente daquela que acreditava ser a melhor estratégia. Como lidou?

4-Trabalho em equipe: avalie a disposição em ouvir questionando "como você reage quando uma ideia sua é criticada?"

Bem-estar e evolução do Time Comercial

Depois de assegurar que a sua equipe de vendas está alinhada com os valores e competências exigidos e trabalhando em prol das metas, o próximo passo é pensar no desenvolvimento contínuo desse time.

Já parou para pensar se a frequência de treinamentos da sua equipe de vendas é suficiente? Com qual regularidade seus vendedores participam de capacitações? Apenas uma vez por ano na convenção ou a cada seis meses?

Manter um cronograma regular de capacitações tem impacto direto no desempenho, na satisfação e na motivação dos colaboradores, além de fortalecer o compromisso com os resultados da empresa.

Investir em pessoas é promover a evolução

Algumas organizações já estão percebendo isso. Segundo o Sebrae, o mercado de treinamento em vendas deve crescer 10,2% em 2024, refletindo a crescente demanda por soluções que aprimorem as habilidades comerciais e impulsionem o desempenho das pessoas.



Principais temas para gerar mudanças profundas na equipe

1-Venda Consultiva: desenvolver habilidades para entender as necessidades do cliente e oferecer soluções personalizadas.

2-Conhecimento de produtos e serviços: aprofundar o conhecimento sobre produtos e serviços, capacitando a equipe a responder dúvidas.

3-Negociação Avançada: aprender a conduzir conversas cruciais para fechar acordos vantajosos para ambas as partes.

4-Comunicação Assertiva: melhorar a capacidade de expressar ideias de forma clara, específica e respeitosa.

5-Inteligência Emocional: aprender a lidar com desafios emocionais, tanto próprios quanto dos clientes, mantendo o diálogo e a empatia.



Passo a passo de uma reunião bem-sucedida



1-Definir os objetivos: o que você quer alcançar? Entender as necessidades do cliente ou apresentar solução?

2-Conhecer o cliente: pesquise sobre a empresa e a pessoa com quem você falará. Estude seus desafios, assim poderá personalizar a conversa.

3-Preparar a apresentação: dê foco na necessidade do cliente. Prepare materiais de apoio, como slides.

4-Planejar as perguntas: elabore uma lista de perguntas abertas que ajudem a compreender melhor expectativas do cliente. Pense ainda no fluxo da reunião, como introdução, apresentação da solução, discussão de benefícios, resolução de objeções e fechamento.

5-Treinar a abordagem: revise sua abordagem de vendas, enfatizando uma comunicação assertiva e empática. Prepare-se para lidar com objeções e tenha respostas prontas para as perguntas mais comuns.

6-Estabelecer os próximos passos: durante a reunião, esteja pronto para definir os próximos passos, seja agendando nova reunião, enviando a proposta ou fechando a venda.

Técnicas de Negociação

Conquiste o "sim" do seu cliente



- **Separe as pessoas do problema**

Ao lidar com objeções, mantenha uma postura profissional e não leve para o lado pessoal.

- **Foque nos Interesses**

Em vez de focar em detalhes, descubra o que realmente importa para o cliente e ofereça soluções que atendam às suas expectativas.

- **Gere benefício mútuo**

Apresente várias opções que atendam tanto às necessidades do cliente quanto às suas. Isso aumenta as chances de um acordo.

- **Use critérios objetivos**

Use dados de mercado, comparações de preço e benchmarks para guiar a negociação, tornando-a mais justa e confiável.

- **Explore consequências do "Não"**

Ajude o cliente a visualizar os impactos negativos de não fechar o negócio, como perder uma oportunidade. Isso pode motivá-lo a reconsiderar a decisão inicial.

- **Construa concessões**

Se o cliente disser "não", ofereça concessões de forma estratégica e gradual. Mostre que está disposto a colaborar, mas sempre mantendo os limites de uma proposta vantajosa para ambas as partes.

Rapport

e sua importância em Vendas

Esse é mais um tema relevante para ser trabalhado no desenvolvimento dos colaboradores. Rapport é uma técnica de comunicação essencial que visa gerar uma conexão genuína e empática entre duas pessoas. Desta forma, cria-se um ambiente de confiança e comunicação transparente.

Segundo Thais Gonzales, jornalista e trainer de comunicação na Interhunter Academy, estabelecer rapport é essencial para que o vendedor compreenda melhor as necessidades e emoções do cliente.

“Muito além de uma técnica pontual, é um diferencial competitivo. Com essa habilidade, é possível fortalecer a relação de confiança, gerar novas vendas e parcerias sólidas”, ressalta a especialista.

Dicas para se conectar com clientes

-Escuta ativa e empatia: evite interromper o cliente e ouça o que ele tem a dizer com atenção total, demonstrando interesse com gestos, como acenos de cabeça. Faça perguntas para aprofundar o entendimento e se conecte com as necessidades dele;

-Era da Personalização: os clientes esperam muito mais que uma simples venda. Eles buscam experiências exclusivas e um atendimento que os faça se sentir especiais. Neste contexto, o vendedor pode mostrar que se lembra de detalhes sobre a vida da pessoa. Chame sempre pelo nome;

-Autenticidade: transparência e assertividade são fundamentais. Evite discursos ensaiados e difíceis de entender.

-Comunicação positiva: manter uma linguagem otimista e encorajadora ajuda a estabelecer um clima agradável e acolhedor.





6 DADOS

SOBRE TREINAMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER

Por que capacitar a sua equipe comercial?

- **Aumento nas vendas:** empresas com programas de treinamentos têm 50% mais chances de aumentar suas vendas (Sebrae).
- **Melhoria no atendimento ao cliente:** 60% dos consumidores afirmam que a experiência com vendedores influencia diretamente na compra (Salesforce).
- **Maior engajamento:** equipes treinadas têm 70% mais chance de engajar efetivamente com os clientes (Gallup).
- **Redução de rotatividade:** treinamentos reduzem a rotatividade de funcionários em até 30% (LinkedIn).
- **Adaptação rápida:** equipes capacitadas se adaptam às mudanças 40% mais rápido (Harvard Business Review).
- **Retorno sobre investimento:** Cada R\$1 investido em treinamento gera até R\$30 em vendas adicionais (American Society for Training & Development).

Próximos passos para a alavancar a sua equipe Comercial,

O desenvolvimento de pessoas é um pilar estratégico para transformar e fortalecer lideranças e equipes. Criamos um espaço de aprendizagem que gera senso de propósito e pertencimento.

Customizamos e utilizamos ferramentas e metodologias modernas e engajadoras.



Novidades para a área Comercial, Marketing e Trade Marketing



Lego Serious Play: Transformando desafios

Ambiente de experimentação e relação "mão e mente", que envolve aprender fazendo e pensando. O objetivo é acessar o conhecimento inexplorado e a conexão. Além disso, exercitar a comunicação, o protagonismo e a colaboração na resolução de problemas. Este é um espaço para troca e escuta.



Experiência outdoor escalada ou trekking

Abordamos 3 perspectivas humanas: Mente (raciocínio lógico e criativo na busca de soluções de problemas), Emoções (ansiedade, medos, conquistas ou fracassos), Corpo físico (de se cuidar para ter um corpo, mente e emoções saudáveis) para as conquistas na vida.

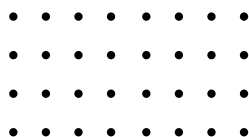


Tripé de Vendas para o time ir muito além

Treinamento robusto com os principais temas que uma equipe Comercial precisa para encantar clientes e superar resultados. Reunimos técnicas de negociação e planejamento, comunicação assertiva e não violenta e inteligência emocional.



Sobre o Grupo Interhunter



Somos uma consultoria de Recrutamento & Seleção e Treinamento & Desenvolvimento que atua de forma segmentada em todo o Brasil.

Com quase duas décadas de história, o nosso Grupo é composto por 4 empresas e tem como missão apoiar o RH estratégico das organizações.

Inovação, confiança e a agilidade são pilares que sustentam a nossa prática. Também valorizamos a proximidade e parcerias duradouras.

Quer conhecer melhor as nossas soluções inovadoras?
Entre em contato e agende uma reunião com o nosso time especialista.





Recrutamento & Seleção **Treinamento & Desenvolvimento** **Inovação e agilidade que o seu** **Time Comercial, Marketing e** **Trade Marketing precisam**

Entre em contato **e potencializa seus resultados!**

Contatos

glaucia@interhunter.com.br
natalia@interhunter.com.br
interhunter.com.br

Telefone

(11) 97019-5694

Instagram

[@interhunteroficial](https://www.instagram.com/interhunteroficial)
[@interhunteracademy](https://www.instagram.com/interhunteracademy)

Linkedin

[Interhunter Excelência em Seleção](#)

[Interhunter Academy](#)

