

Boletim Informativo – Alutim

Uma iniciativa da Alutim Alumínio Timbó Ltda. – www.ALUTIM.com.br

Vendas x Atitude

Nós sempre queremos ter bons resultados em tudo o que fazemos na vida, e é sempre muito importante frisar que o que diferencia o sucesso do fracasso é a atitude que tomamos perante os problemas.

Para o profissional que trabalha com vendas, estar preparado, ter atitude, são fatores decisivos na hora de atender um cliente e fechar uma venda.

Confira a seguir algumas dicas de Atitudes que você deve tomar antes de visitar ou atender algum cliente, as dicas são do palestrante André Silva que ministra palestras de Motivação e Vendas por todo o Brasil:

Atitude Motivacional: Não saia de casa para vender antes de olhar os principais motivos que fazem você levantar da cama, sinta essas emoções tomarem conta de você e seja um sucesso absoluto.

Atitude Construtiva: Prepare-se para ajudar o cliente sempre que surgir novas dúvidas, mostre, em seu comportamento, entusiasmo e disposição.

Atitude Preventiva: Separe alguns argumentos para as principais objeções impostas pelo cliente e, quando surgir essa resistência, você terá argumentos na ponta da língua e não será pego de surpresa.

Atitude Natural: Não tente impressionar o cliente logo de início, seja você mesmo, quebre o clima de tensão e mostre que você está interessado em fazer um novo amigo-cliente.

Atitude Relacional: Não pense em vender em um primeiro momento, procure estabelecer um elo de confiança com o cliente, fique atento as suas colocações e não o deixe perceber que você está ansioso.

Atitude Investigativa: Leve para os clientes perguntas que façam os clientes falarem das necessidades deles; isso mostra preparo e organização, mas evite que a conversa vire um interrogatório.

Atitude Emocional: Equilibre os seus sentimentos tirando da cabeça qualquer tipo de preocupação, combine sua mente para resolver questões conflitantes no final do dia.

Atitude Positiva: talvez a mais importante das atitudes, a pessoa que é positiva inspira e influencia as outras pessoas ao seu redor. Atenda os seus clientes com otimismo e entusiasmo, demonstre energia, afinal de contas a atitude positiva atrai resultados positivos. ■

Economia: Novidades na Construção Civil

O governo regulamentou a linha de crédito para aquisição de material de construção com recursos do FGTS. Instrução Normativa do Ministério das Cidades foi publicada nesta última quarta-feira no Diário Oficial da União e entrará em vigor a partir de 1º de novembro.

Para o exercício de 2012, a linha de crédito será de 300 milhões de reais. O montante destina-se exclusivamente aos trabalhadores titulares de contas vinculadas do FGTS, independentemente da renda mensal bruta familiar. Segundo o texto publicado, serão financiados valores de até 20 mil reais por contribuinte, para imóveis avaliados em até 500 mil reais.



Para poder solicitar o crédito, é preciso ter ao menos três anos de trabalho sob regime de FGTS e apresentar contrato de trabalho ativo ou saldo em conta vinculada do FGTS, na data de concessão do financiamento, correspondente a, no mínimo, 10% do valor da avaliação do imóvel. ■

Fonte: <http://veja.abril.com.br/noticia/economia/>

Visita a Fesqua

A Alutim visitou neste mês de Outubro a Fesqua – IX Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes que trouxe muitas novidades para o Setor de Construção Civil.



Fesqua 2012

Segundo o senhor Vitor da Silva, Diretor Administrativo da Alutim, a visita teve como objetivo buscar novas parcerias e também conhecer a feira para que futuramente a Alutim possa vir a participar e expor os seus produtos. ■