

CliftonStrengths® para Vendas

Bem-vindo ao CliftonStrengths para Vendas, o relatório que orienta você pelos seus talentos únicos e formas de lidar com eles para ter sucesso em sua função.

Elaboramos este relatório para tornar seus dias mais fáceis, trazer clareza à sua função e fortalecer sua eficácia em vendas.

Use este relatório para conhecer seus resultados e entender o que você naturalmente faz de melhor como um profissional de vendas.

Em seguida, implemente os itens de ação em suas tarefas como profissional de vendas — começando hoje.

OS SEUS 10 PRINCIPAIS TEMAS:

1. Significância

Procure oportunidades para fazer um trabalho importante, onde você possa ajudar outras pessoas a elevar o nível.

2. Futurista

Compartilhe suas visões de um futuro melhor.

3. Individualização

Apreceie a singularidade de cada pessoa que conhece.

4. Foco

Defina metas específicas com cronogramas para se motivar.

5. Excelência

Esforce-se pela excelência e incentive os outros a fazer o mesmo.

6. Estratégico

Tenha sempre pelo menos três opções em mente para que você possa se adaptar se as circunstâncias mudarem.

7. Estudioso

Use sua paixão por aprender para agregar valor à sua vida e à vida de outras pessoas.

8. Realização

Traga intensidade e esforço para as áreas mais importantes da sua vida.

9. Responsabilidade

Tome posse das coisas que mais importam para você.

10. Crença

Honre seus valores; eles mantêm você no curso durante tempos difíceis.

Cada tema se encaixa em um domínio de liderança

■ Temas de **EXECUÇÃO** ajudam você a fazer as coisas acontecerem.

■ Temas de **INFLUÊNCIA** ajudam você a assumir responsabilidades, falar e ter certeza de que os outros sejam ouvidos.

■ Temas de **RELACIONAMENTO** ajudam você a construir relacionamentos fortes que mantêm uma equipe unida.

■ Temas de **PENSAMENTO ESTRATÉGICO** ajudam a absorver e analisar informações que proporcionam melhores decisões.

Seu avanço para a excelência em vendas começa aqui



- 1. **Significância**
- 2. **Futurista**
- 3. **Individualização**
- 4. **Foco**
- 5. **Excelência**
- 6. Estratégico
- 7. Estudioso
- 8. Realização
- 9. Responsabilidade
- 10. Crença

Nenhuma organização pode ter sucesso se não tiver clientes, e você é o componente mais importante para conquistar e manter estes clientes. Seu trabalho envolve criar um relacionamento mutuamente benéfico entre você e seus clientes ao longo do tempo – e sabemos que a melhor maneira de atrair, reter e construir relacionamentos mais sólidos é com a utilização de seus pontos fortes.

Seu perfil CliftonStrengths diferenciado lhe dá destaque entre todos os outros representantes de vendas. Acima está o DNA do seu talento, mostrado em ordem com base nas suas respostas à avaliação.

Saiba mais sobre seus pontos fortes mais poderosos

Os primeiros 10 temas são os seus mais dominantes. Este relatório descreve como cada um deles oferece uma vantagem em sua venda. Mas, para entender totalmente o DNA do seu talento, você deve saber que seus cinco principais temas — aqueles que se destacam em quase tudo o que você faz — são os *mais poderosos* dos seus 10 temas dominantes. Reserve um tempo para saber mais sobre eles.

Descubra formas práticas de aplicá-las

Integre seus pontos fortes à sua rotina diária: desde a prospecção de novos clientes e a retenção de seus clientes atuais até a colaboração com os membros de sua equipe e o aumento ou a superação de sua cota de vendas.

Cada página do tema inclui:

- **Como esse tema contribui para o seu sucesso**
- **Como esse tema pode atrapalhar seu sucesso**
- **Itens de ação que você pode implementar imediatamente**

Use-os

Na atividade de vendas, não existe uma solução única e abrangente. O que você precisa para triunfar em sua função já está dentro de você. Seus talentos específicos associados à maneira como você os utiliza são o que te dão uma vantagem sobre seus concorrentes. Independentemente de sua experiência em vendas ou de sucessos ou falhas anteriores, usar seus pontos fortes é o caminho para criar uma excelência em vendas que seja sustentável no futuro.

**INFLUÊNCIA**

1. Significância

Você quer causar um grande impacto. Você é independente e prioriza projetos com base em quanta influência eles exercerão sobre sua organização ou as pessoas próximas.

Como este tema contribui para o seu sucesso

Sua energia empreendedora faz de você uma ótima opção para uma função de vendas. Como um espírito independente disposto a correr riscos, você é um influenciador natural que assume a responsabilidade de atingir seus objetivos. Seu sucesso em vendas é alimentado por suas aspirações, paixão e determinação para se destacar continuamente em atingir – e exceder – suas metas de vendas.

Você não está satisfeito com a mediocridade ou a estagnação e deseja que seus clientes avancem investindo em seu futuro com seus produtos e serviços. Você deseja ter um impacto positivo nos clientes para ajudá-los a ter oportunidades melhores e mais bem-sucedidas com suas soluções. Seu apoio os motiva a comprar seu produto ou serviço com confiança.

Você tende a favorecer clientes bem-sucedidos, de alto perfil ou influentes porque o status deles traz o melhor de você. Os tomadores de decisão sabem quem você é e, porque eles o ouvem, você move o cliente em direção ao seu produto ou serviço e às possibilidades que surgem ao comprá-lo. Essa forma de se associar com os melhores é uma forma eficaz de superar os obstáculos ao negócio.

Como este tema pode atrapalhar seu sucesso

- Você tende a se associar com os clientes potenciais de maior prestígio – mas isso pode significar que você perde clientes em potencial, mas menos prestigiados. Essas perspectivas menos conhecidas podem dar a você a chance de fazer uma diferença significativa para aqueles que mais precisam do seu produto ou serviço.
- Você pode esperar o mesmo entusiasmo de outras pessoas em sua equipe de vendas e até pressioná-los para chegar lá, mas nem todos têm a mesma natureza ambiciosa que você. E se alguém não está pronto ou disposto a mudar, pode se sentir pressionado a atender às suas expectativas ou vê-lo como uma pessoa difícil de trabalhar.
- Você elogia pessoas que merecem e espera a mesma coisa delas. Quando você sente que alguém recebeu reconhecimento por seu trabalho ou que você não recebeu o devido crédito, você pode questionar a justiça dos líderes ou daqueles com quem você trabalha. Se o reconhecimento se tornar seu único motivador ou fonte de ressentimento, isso poderá afetar suas perspectivas de longo prazo.

ITENS DE AÇÃO

Como aplicar significância como profissional de vendas

Este tema oferece uma vantagem. Veja aqui como você pode utilizá-lo.

- ☐ **Mostre aos seus clientes o caminho para atingir metas mais altas.** Quando você posiciona sua solução como a resposta para atingir seus objetivos, seus clientes terão mais sucesso. Seus clientes precisam de sua inspiração para dar os passos necessários e superar os obstáculos para avançar. Ao pensar sem limites, você motivará seus clientes a atingir metas principais e obterá melhores negócios.
- ☐ **Defina como deseja receber o reconhecimento em seguida.** O reconhecimento é um incentivo poderoso para você porque é o feedback que permite que você saiba que está no caminho certo. Pense na próxima forma de elogio que deseja receber: meta de vendas, elogio do cliente, um grande bônus etc. Seja específico sobre o que deseja, de quem deseja receber e de quem deseja saber sobre isso. Uma visão detalhada irá motivá-lo mais.
- ☐ **Comece seu processo de vendas com os tomadores de decisão mais influentes.** Obter a aprovação dos tomadores de decisão e das partes interessadas mais importantes melhorará seu desempenho porque você está no seu melhor na frente de um público exigente com expectativas exigentes. Tenha um plano para levar sua mensagem, perguntas ou ideias ao topo.
- ☐ **Procure o suporte de especialistas em sua organização.** Revise as etapas do seu processo de vendas para encontrar lacunas em sua experiência. Você pode se beneficiar da ajuda com tarefas administrativas, geração de ideias, pesquisa de dados ou seu argumento de venda. O conhecimento e as habilidades de outras pessoas agregam valor ao seu processo. Esse também é um bom lembrete de que você não precisa saber tudo e fazer tudo sozinho.

Refleta sobre o plano de ação

**Que tipo de reconhecimento importante
você espera receber?**

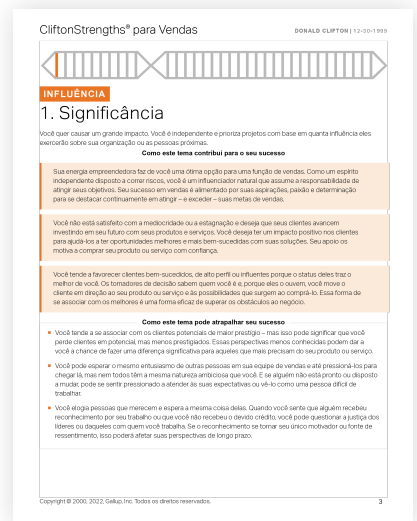
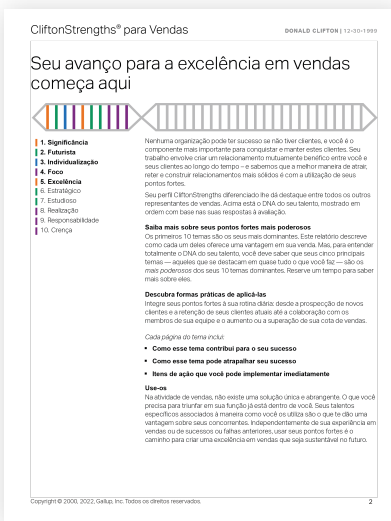
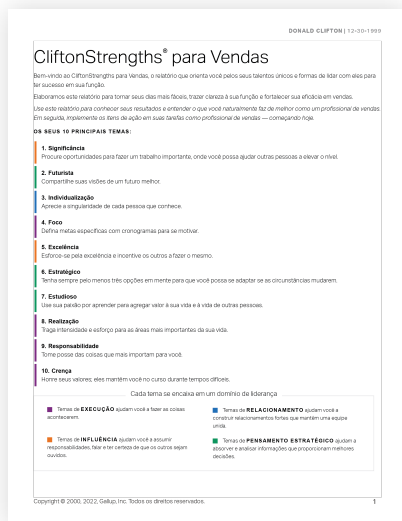
**Onde você poderia ter o impacto mais
significativo nos negócios de um
cliente?**

Por dentro do seu relatório

Seus 10 principais temas

Instruções para usar o relatório

Um recurso para ajudá-lo a atingir seus objetivos



Uma página de tema para cada um dos seus 10 principais temas com insights específicos de vendas, itens de ação e perguntas de reflexão.

