

**CORRIGIR**

Revisor Munhoz



MANUAL

PRÉ-

E

PÓS

VENDAS



# 1 Conceituação para abordagem pré e pós-vendas

- 8 Seja um Administrador Técnico de Vendas
- 10 Autoridades do ATV (descrição de cargo)
- 11 Conheça sua empresa
- 12 Quem é a IHARA
- 13 No que acreditamos
- 14 Nossos princípios  
(12 Princípios da Administração)
- 16 Nosso jeito de trabalhar
- 24 Como nos comportamos / Postura frente ao cliente
- 26 Conheça seus produtos
- 28 Valor
- 28 Proposição de valor
- 30 Conheça suas ferramentas de vendas
- 30 Orçamento
- 31 Limite de crédito
- 31 Política de distribuição
- 32 Negociação
- 33 Conheça seu mercado
- 36 Produto
- 37 Distribuição
- 38 Conheça seus clientes
- 40 Cliente pragmático
- 41 Cliente analítico
- 42 Cliente afável
- 43 Cliente expressivo

## 2 Gerenciamento da rotina do trabalho do dia a dia do ATV

- 46 Roteiro de trabalho do ATV
- 48 Força de vendas
- 50 Passos para iniciar uma conversa com o cliente
- 50 Aparência
- 50 Pontualidade
- 52 Como cumprimentar o cliente
- 52 Educação
- 53 Início da conversa
- 54 Abordagem ao produtor
- 58 Sistema Planta Forte IHARA
- 60 Ferramentas para aprimorar modelos de gestão

## 3 Dia de CAMPO

- 62 Escolher as áreas para o Dia de Campo
- 64 Criar estratégia do Dia de Campo
- ⇒ 00 Selecionar um agricultor representativo da região
- 00 Descrever a metodologia da área demonstrativa
- 00 Realizar avaliações periódicas, sempre observando o todo: plantas daninhas, pragas, doenças, clima e etc.
- 00 Realizar Dia de Campo alinhado com seus clientes
- 00 Utilizar as áreas para capacitação técnica dos clientes

# 4 NEGOCIAÇÃO

Passos para melhorar o desempenho de um profissional de vendas

