



**Profissionais que se engajam em Vendas Estratégicas** se estabelecem como especialistas e parceiros de negócios. Eles utilizam o conhecimento sobre o negócio do cliente, área de atuação, produto ou mercado para trazer uma nova visão, desafiar os pressupostos ou fazer perguntas difíceis sobre as quais o cliente talvez não tenha pensado. O Vendedor Estratégico deve estabelecer credibilidade para posicionar-se como parceiro confiável e estratégico. Através deste processo de vendas, eles desafiam os clientes a terem um entendimento profundo de seu negócio, dos problemas que enfrentam e do caminho a ser seguido, o que resulta, por fim, em fechamento de negócios.

### Exemplos de Posições

*A Venda Estratégica é sobre como a venda ocorre mais do que sobre o que está sendo vendido ou se o alvo é um cliente atual ou um cliente em potencial. Este modelo pode se aplicar a muitos títulos diferentes de cargos de vendas.*

## Competências

**Influência e Persuasão** - Vendedores Estratégicos são eficazes em persuadir, convencer, influenciar ou impressionar os outros, a fim de levá-los a apoiar uma agenda específica, gerar um tipo específico de impressão, ou tomar um curso específico de ação.

**Raciocínio Estratégico** - Eles desenvolvem e ajudam a conduzir uma compreensão compartilhada de uma visão de longo prazo que descreve como a organização precisa funcionar agora e no futuro.

**Agilidade de Aprendizagem** - Eles discernem padrões em dados, reconhecem as relações entre conceitos e rapidamente aplicam o aprendizado de um contexto para resolver problemas análogos em diferentes contextos.

**Escuta Ativa** - Vendedores Estratégicos aprimoram a compreensão mútua na comunicação com os outros ao expressar interesse genuíno e dedicar total atenção no conteúdo e significado das mensagens dos outros.

**Visão de Negócios** - Eles tomam decisões de negócios com base em uma forte compreensão do modelo de negócio da empresa, objetivos estratégicos e políticas pertinentes, bem como nas melhores práticas e tecnologias atuais da própria disciplina ou área funcional.

**Perspicácia Organizacional** - Eles reúnem e avaliam com precisão as informações relacionadas aos canais formais e informais de comunicação e às relações de poder da organização.

**Formação de Relacionamentos** - Eles desenvolvem relacionamentos profissionais efetivos de longo prazo com os outros, baseados na confiança de que eles sempre trabalharão para o melhor interesse das partes envolvidas e de que eles são suficientemente competentes para prover resultados positivos.

**Planejamento e Definição de Prioridades** - Eles identificam as prioridades, processos e ações práticas que são necessários para implementar um objetivo ou uma idéia. Vendedores Estratégicos desenvolvem planos de ação ou projetos detalhados, incluindo objetivos, responsabilidades, prazos, normas, revisão de fases e contingências.

**Compostura e Resiliência** - Vendedores Estratégicos são capazes de lidar eficazmente com a pressão, manterem o foco e a intensidade, e permanecerem otimistas e persistentes, mesmo sob adversidades. Isto inclui a habilidade e propensão para se recuperarem rapidamente de contratemplos, rejeições e conflitos e manterem o autocontrole em face de hostilidade ou provocação.

## Comportamentos Representativos

- Defende ideias persuasivamente para obter apoio e comprometimento
- Utiliza contatos para se manter informado das novidades da empresa
- Pensa estrategicamente para promover o crescimento ou obter vantagem competitiva
- Posiciona a si mesmo e a empresa como parceiros estratégicos de negócios
- Relaciona o problema atual ao conhecimento adquirido numa situação diferente a fim de resolver um problema
- Analisa o que é necessário para atingir as metas em termos de pessoas e prazos
- Faz perguntas para obter clareza
- Mantém a compostura em situações interpessoais desafiadoras
- Entende e utiliza os impulsionadores de negócios da empresa



## Modelo de Vendas Estratégicas

As posições que se alinham com Vendas Estratégicas frequentemente requerem habilidades intelectuais de nível superior, para atender necessidades técnicas complexas ou desenvolver soluções de negócios abrangentes para clientes. Portanto, além dos atributos de Comunicação Ativa que estão geralmente associados à venda eficaz, o papel de Vendas Estratégicas também requer competências nas Dimensões de Resolução de Problemas e Processo Decisório.

Liderança	Comunicação Ativa	Dinâmicas Interpessoais	Processo Decisório	Resolução de Problemas	Gerenciamento de Processos	Autogestão
Maturidade de Liderança	Influência e Persuasão	Sensibilidade Interpessoal	Processo Decisório Deliberativo	Criatividade e Inovação	Foco na Qualidade	Compostura e Resiliência
Comunicação de Liderança	Gestão de Conflitos	Foco no Atendimento	Tomada de Decisão	Raciocínio Analítico	Conformidade às Regras	Motivação para a Realização e Perseverança
Geração de Resultados	Negociação	Formação de Relacionamentos	Raciocínio Estratégico	Agilidade de Aprendizagem	Foco na Segurança	Autoconsciência
Condução de Mudança	Didática	Colaboração e Trabalho em Equipe	Cidadania Organizacional	Perspicácia Científica	Gestão de Processos	Adaptabilidade
Gestão de Inovação	Escuta Ativa	Perspicácia Organizacional	Pesquisa de Informações	Visão de Negócios	Administração do Tempo	Conforto na Ambiguidade
Formação de Equipe	Comunicação	Mentalidade Global			Planejamento e Definição de Prioridades	Iniciativa
Coaching e Desenvolvimento de Pessoas						Responsabilidade
Direcionamento						Profissionalismo
Delegação						Aprendizagem Contínua
Gestão Estratégica de Talentos						Foco Estendido na Tarefa
Gestão Baseada em Fatos						