Click to prove you're human

Motivacional de vendas

Dizem que depois de toda tempestade vem a bonança. Acredite você nisso ou não, estar preparada(o) para todas as situações é o que pode garantir o seu sucesso. Havia decidido parar de correr atrás do dinheiro e começar a correr atrás da paixão.Tony HsiehA persistência é o caminho do êxito.Charles ChaplinO sucesso normalmente vem para quem está ocupado demais para procurar por ele.Se você não está disposto a arriscar o incomum, esteja disposto a uma vida comum.Jim RohnDuas coisas que sempre vão te ajudar nas vendas: empatia e carisma.Nossa maior fraqueza está em desistir. A maneira mais certa de ter sucesso é sempre tentar apenas mais uma vez.Thomas Edison Não fique olhando o relógio, faça como ele: mexa-se.Sam LevensonSe você focar no relacionamento com o cliente, vai vender 10 vezes mais do que hoje.O que diferencia os vendedores hoje é a capacidade de trazer novas ideias.Jill KonrathPare e entenda: vender é mais do que uma simples transação, é uma relação. Pense nisso e venda muito mais!A fortuna favorece os ousados.VirgílioO cliente que reclama do preço pode voltar. O que não gosta do serviço, jamais.Toda venda tem cinco obstáculos básicos: falta de necessidade, falta de dinheiro, falta de pressa, falta de desejo e falta de confiança.Zig ZiglarVocê precisa de três elementos básicos para abrir um novo negócio: conhecer o seu produto melhor do que ninguém; conhecer os seus clientes; e desejar, com todas as forças, o sucesso.Dave ThomasSó quem nunca tentou nada de novo nunca cometeu um erro. Siga firme e forte. Você está no caminho certo.Comece a trabalhar com seus clientes em potencial como se eles já tivessem contratado você.Jill KonrathO seu plano imperfeito colocado em prática hoje é infinitamente melhor do que o plano perfeito executado daqui a um mês.A ética e os valores de um vendedor contribuem mais para o sucesso de vendas do que as técnicas ou estratégias.Ron Willingham A história é o coração da venda.Matthew PollardMontar e gerir o seu próprio negócio não é uma tarefa fácil. Ainda assim, milhões de pessoas o fazem no mundo todo. E muitas são bem-sucedidas. Quer saber como?Conheça essas frases incríveis sobre o jogo do empreendedorismo. Estabelecer metas é o primeiro passo para transformar o invisível no visível.Tony RobbinsA persistência realiza o impossível.Provérbio chinêsSe você fizer o que sempre faz, vai ter os mesmos resultados. Inove e venda mais.Torne-se a pessoa que atrairia os resultados que você procura.Jim CathcartArrisque sempre mais do que a maioria; sonhe sempre mais alto do que os outros.Howard SchultzO verdadeiro homem mede a sua força quando se defronta com o obstáculo.Antoine de Saint-ExupéryO que você prefere em sua vida: resultados ou desculpas? Os seres humanos têm um impulso interno inato para serem autônomos, autodeterminados e conectados uns aos outros. E quando esse impulso é liberado, as pessoas alcançam mais e vivem vidas mais ricas.Daniel PinkVocê precisa encarar cada cliente como se ele fosse primeiro e único. Tudo é sobre experiência de venda.Se você não vai até o fim, por que ir, afinal?Joe NamathSe você vai além do esperado, tem mais chances de vender.Há pouco sucesso onde há pouca alegria.Andrew Carnegie Grandes coisas são formadas por uma série de pequenas coisas feitas em conjunto.Vincent van GoghVocê não vai vender se não acreditar muito em si mesmo.Atingir um objetivo que você não tem é tão difícil quanto voltar de um lugar para onde você nunca foi.Zig ZiglarSabe quem vende mais? Quem se oferece mais, quem se prepara mais, quem se motiva mais e, principalmente, quem se relaciona mais.A coisa mais difícil é a decisão de agir, o resto é apenas tenacidade. Os medos são tigres de papel. Você pode fazer qualquer coisa que decidir fazer.Amelia EarhartNunca se esqueça de que o sucesso é a soma de pequenas vitórias.Você não tem que ser grande para começar, mas você tem que começar, para ser grande.Zig ZiglarVocê nunca é velho demais para definir outro objetivo ou sonhar um novo sonho.Les BrownUm grande líder não é necessariamente aquele faz as melhores coisas, e sim aquele que faz com que as pessoas realizem coisas grandiosas. Quem pensa assim é Ronald Reagan, o 40º presidente americano.E quem somos nós para discordar? Liderança é uma escolha, não uma posição.Stephen CoveyIncline-se, fale, tenha voz em sua organização e nunca use a palavra "desculpe".Trish BertuzziA inovação distingue um líder de um seguidor.Steve JobsAprenda as regras como um profissional, para que você possa quebrá-las como um artista.Pergunte a si mesmo: a minha atitude vale a pena ser imitada?Zig Ziglar Liderar não é tanto uma questão de mão pesada, mas sim de assento firme.José Ortega y GassetLiderar com eficiência é saber deixar o orgulho de lado. Talvez esta não seja uma dica para sua carreira, mas sim para sua vida.Rafael RussonO maior bem que podemos fazer pelas pessoas não é compartilhar nossas riquezas com elas, mas mostrar-lhes suas próprias riquezas.Zig ZiglarOs líderes devem estar perto o suficiente para se relacionar com os outros, mas longe o suficiente para motivá-los.John C. MaxwellÀs vezes a coisa mais influente que podemos fazer é ouvir.Bob BurgMesmo as pessoas mais inteligentes precisam de injeções de motivação às vezes. Seja para dar um gás no seu negócio, na sua equipe, ou em um projeto pessoal que está um pouco parado, aqui vão algumas frases motivacionais que qualquer pessoa inteligente precisa conhecer. Um objetivo é um sonho com um prazo.Napoleon HillToda ação humana, quer se torne positiva ou negativa, precisa depender de motivação.Dalai LamaHá sempre espaço no topo.Daniel WebsterPessoas extraordinárias têm uma coisa em comum: um senso incrível de objetivo.Zig ZiglarO pessimista vê dificuldade em todas as oportunidades. O otimista vê oportunidade em todas as dificuldades.Bertram CarrO sucesso nunca é final. O fracasso nunca é fatal. É a coragem que conta. Não tente ser uma pessoa de sucesso. Em vez disso, seja uma pessoa de valor.Albert EinsteinFalta de direção é o problema, e não falta de tempo. Todo mundo tem dias de 24 horas.Zig ZiglarVendedores que ouvem os compradores com cuidado e depois lhes dão os ingredientes que faltam – esses são os que se destacam.Deb CalvertSucesso? Eu não sei o que isso significa. Eu sou feliz. A definição de sucesso varia de pessoa para pessoa. Para mim, sucesso é paz interior.Denzel WashingtonO que nos parece uma provação amarga pode ser uma bênção disfarçada.Oscar WildeNão tenha medo de desistir do que é bom para perseguir o que é ótimo.John D. RockefellerDitados motivacionais têm o grande poder de mudar a nossa perspectiva sobre a vida como um todo.Quando você muda a qualidade do seu pensamento, toda a sua vida muda junto. Por isso, é muito importante refletir sobre a motivação, o sucesso e o comprometimento: isso pode ser determinante no caminho do seu sucesso. Acredite em si. Engate a mente na sua boa estrela e reconheça que a sua luz interior o conduzirá sempre para cima e para a frente.Lute. Acredite. Conquiste. Perca. Deseje. Espere. Alcance. Invada. Caia. Seja tudo o quiser ser, mas acima de tudo, seja você sempre.Cuidado com a monotonia; é a mãe de todos os pecados mortais.Edith WhartonVocê quer saber quem você é? Não pergunte. Aja! A ação irá delinear e definir você.Witold GombrowiczMude antes que você precise.Jack WelchImagine uma nova história para sua vida e acredite nela.Paulo CoelhoQue a força do medo que tenho não me impeça de ver o que anseio. Que a morte de tudo em que acredito não me tape os ouvidos e a boca.Oswaldo MontenegroAcredite em si próprio e chegará um dia em que os outros não terão outra escolha senão acreditar com você.Cynthia KerseyHomens fracos acreditam na sorte. Homens fortes acreditam em causa e efeito.Ralph Waldo EmersonAcredita que vale a pena viver, e a tua convicção ajudará a criar esse fato.William JamesSucesso é onde a preparação e a oportunidade se encontram.Bobby UnserVeja também: Certamente, utilizar frases motivacionais para equipe de vendas no dia a dia é uma forma de manter o time motivado e produtivo. Isso acontece porque o ambiente de vendas complexas é marcado por desafios, metas, reuniões e prospecções, além da pressão por desempenho e fechamento de negócios. Então, o desgaste emocional pode acontecer, levando a consequências como, por exemplo: estresse, ansiedade e falta de motivação.Mas, não existe uma regra única para motivar a sua equipe e também não há uma fórmula única. Nesse sentido, as frases motivacionais podem parecer clichê, mas usadas na hora certa, elas inspiram. Além disso, incentivam o time e ajudam na produtividade.Portanto, neste conteúdo vamos mostrar os melhores momentos para usar essas frases de motivação e aumentar o empenho do seu time. Você verá neste post:Sabemos que frases motivacionais são importantes, mas elas são apenas uma parte do processo para motivar sua equipe. Por isso, deixamos aqui o link para nosso Playbook de Ações de Incentivo para Equipe de Vendas: com esse material, você pode pôr em prática ações efetivas para motivar sua equipe a alcançar resultados expressivos!Como motivar uma equipe de vendas?Motivar uma equipe de vendas pode ser desafiador, mas com as estratégias certas, os resultados podem ser incríveis. Dessa forma, a motivação é o segredo para manter o time engajado e produtivo. No entanto, para isso, é fundamental que cada vendedor acredite em si próprio e tenha confiança nas suas habilidades. Isso não só melhora o desempenho, mas também fortalece a confiança mútua na equipe.Mas, como manter essa motivação? Então, em vendas B2B, não há outra escolha senão acreditar no processo e nas metas estabelecidas. A vida é feita de altos e baixos, e superações constantes. Por isso, reforçar a importância da perseverança é essencial.Além disso, um bom líder é aquele que mostra através do exemplo que acredite em si próprio e chegará longe. Então, se você, como líder, demonstrar confiança nas estratégias e nos membros da equipe, isso será refletido em um ambiente mais produtivo e motivado.Dica rápida: Use frases motivacionais em momentos chave para reforçar o foco e o ânimo do time. Assim, a equipe terá mais chances de alcançar grandes resultados ao longo do funil de vendas! Confira logo abaixo as 80 frases de motivação que separamos para ajudar no engajamento da sua equipe.Frases para engajar seu time comercial1.“Individualmente, somos apenas uma gota. Juntos, somos um oceano.” — Ryunosuke SatoroMomento para utilizar: sempre que notar que seu grupo está instável ou desalinhado, use esse argumento para reintegrar sua equipe. Pois, por mais que o colaborador performe individualmente, a dimensão dos resultados depende do esforço conjunto.2. “Vendedores que escutam os clientes com atenção e depois lhes fornecem os ingredientes que faltam – esses são os que se destacam.” — Deb Calvert3. “Palavras gentis podem ser curtas e fáceis de falar, mas seus ecos são verdadeiramente infinitos.” — Madre Teresa de Calcutá4 .“Uma empresa é tão boa quanto as pessoas que nela trabalham.” — Mary Kay AshMomento para utilizar: esta é uma boa frase para conscientizar seu time sobre seu papel na empresa. Ou seja, o faturamento do negócio reflete o quanto as pessoas ali dentro realmente se empenham para “fazer a roda girar.”5. “Os verdadeiros heróis são feitos de trabalho pesado e integridade.” — Hope SoloMomento para utilizar: essa frase pode ser inspiradora quando precisar que seu time busque por maiores resultados de forma honesta e disciplinada.6. “Comprometimento individual é um esforço conjunto. Isso é o que faz um time funcionar, uma empresa funcionar, uma sociedade funcionar, uma civilização funcionar.” — Vince LombardiFrases de motivação para inspirar liderança7. “A maneira de começar é parar de falar e começar a fazer.” — Walt Disney 8. “Sejamos todos os líderes que gostaríamos de ter.” — Simon SinekMomento para utilizar: quando o líder se coloca no lugar de seus liderados, consegue compreender mais facilmente quais as prioridades do grupo. Assim, os resultados serão entregas mais qualificadas e de acordo com os prazos.”9. “Quando você desvaloriza o que você faz, o mundo desvaloriza quem você é.” — Oprah Winfrey10. “Você nunca encontrará tempo para nada. Então, se você quer tempo, você deve criá-lo.” — Charles Robert Buxto11. “Se algo é importante o suficiente, você deve tentar. Mesmo se o resultado provável for o fracasso.” — Elon Musk12. “A persistência é o caminho do êxito.” — Charles Chaplin13. “Os melhores líderes são aqueles dispostos a admitir quando estão errados e a ouvir as sugestões dos outros.” — Indra NooyiMomento para usar: em reuniões de feedback para falar sobre a importância da humildade e ouvir a equipe. Primeiramente, ensina que reconhecer erros fortalece a confiança. Além disso, promove uma cultura de colaboração.14. “Liderança não é sobre ser o melhor. Mas sobre fazer com que as pessoas ao seu redor sejam melhores.” — Bill Gates15. “Seja você mesmo. Os outros já existem.” — Oscar Wilde16. “Um líder é aquele que conhece o caminho, anda pelo caminho e mostra o caminho.” — John C. MaxwellFrases para motivar seu time a busca novos negócios17. “O pensamento positivo é uma ferramenta valiosa que pode ajudar você a superar obstáculos, lidar com a dor e alcançar novas metas.” – Amy MorinMomento para utilizar: para manter seu colaborador motivado mesmo em cenários desfavoráveis.Mas, atenção: é preciso colocar os pés no chão e compreender o otimismo como um meio de impulsionar seu time, e não como um “disfarce” para esconder os problemas. Desse modo, uma vez encontrados os gargalos, é preciso pensar positivo e sair da zona de conforto para colocar em prática as melhores soluções.18. “Não desanime. Às vezes, é a última chave do molho que abre a fechadura.” – Johnny De Carli19. “Devemos ser agressivos nos negócios e nas vendas, sem perder a elegância dos princípios e da ética.” – Paulo Macedo20. “Algumas pessoas querem que algo aconteça, outras desejam que algo aconteça, outras fazem acontecer.” – Michael JordanMomento para utilizar: como é uma citação que tem a ver com dedicação, coragem e altivez para fazer acontecer. Se não houver essas qualidades, provavelmente sua equipe ficará estagnada no plano da imaginação, sem converter as ideias em resultados palpáveis.21. “Não desanime. Às vezes, é a última chave do molho que abre a fechadura.” — Johnny De Carli22. “Tenha a coragem de seguir o seu coração e a sua intuição. De alguma maneira, eles já sabem o que você realmente quer se tornar. Todo o resto é secundário.” — Steve JobsMomento para utilizar: sabemos que os aspectos subjetivos às vezes não combinam com a atuação comercial – a frase faz total sentido se considerarmos a relevância do fator humano no dia a dia da empresa.23. “Sempre busque uma nova maneira de melhorar o que você oferece. Assim, novos negócios sempre virão até você.” — Jeff Bezos24. “Vá e faça o que tiver que ser feito. O futuro pertence àqueles que se atrevem.”— Ray Kroc Frases motivacionais para estimular proatividade e foco no cliente25. “Devemos ser agressivos nos negócios e nas vendas, mas, sem perder a elegância dos princípios e da ética.” — Paulo Maccedo 26. “Algumas pessoas querem que algo aconteça, outras desejam que algo aconteça, outras fazem acontecer.” — Michael Jordan Momento para utilizar: essa é uma citação que fala sobre dedicação e coragem para fazer acontecer. Isto é, sem essas qualidades, provavelmente sua equipe ficará estagnada no plano da imaginação, sem transformar as ideias em resultados.27. “O grande risco é não assumir nenhum risco. Em um mundo que muda, de verdade, rapidamente, a única estratégia com garantia de fracasso é não assumir riscos.” — Mark Zuckerberg28. “Clientes não se importam se você fecha ou não o negócio. Eles se importam em como melhorar seus negócios.” — Aaron RossMomento para utilizar: após perder uma venda é importante reforçar a necessidade do cliente, a fim de gerar valor e fidelizá-lo.29. “Vender é ajudar o cliente a tomar a melhor decisão para ele, mesmo que essa decisão não seja comprar de você.” — Lucia Haramevic30. “A mudança não virá se esperarmos por outra pessoa ou outros tempos. Nós somos aqueles por quem estávamos esperando. Nós somos a mudança que procuramos.” — Barack Obama31. “Vendas é um jogo de números. Você precisa ser persistente para ter sucesso.” — Mike Weinberg32. “A venda é um processo, não um evento.” — Jill Konrath33. “Não procure clientes para seus produtos; mas sim, encontre produtos para seus clientes.” — Seth Godin34. “Clientes não esperam que você seja perfeito, mas esperam que você resolva os problemas quando eles surgirem.”— Donald PorterFrases motivacionais para usar após vendas perdidas35. “O sucesso se encontra no cruzamento entre a sorte e o trabalho pesado.” — Dustin MoskovitzMomento para utilizar: essa frase oferece uma perspectiva sobre o mundo do trabalho, isto é, nem tudo é sorte e nem tudo é esforço. Esses dois fatores funcionam como uma via de mão dupla, afinal, quando se trabalha pesado, a “sorte” surge como um resultado natural.36. “O fracasso é apenas a oportunidade de começar de novo, desta vez de forma mais inteligente.” — Henry Ford37. “Podemos encontrar muitas derrotas, mas não devemos nos deixar ser derrotados.” — Maya Angelou38. “A vitória tem um sabor mais doce quando você provou do fracasso.” — Malcolm ForbesMomento para utilizar: após um vendedor receber um “não” de um possível cliente, essa frase serve como um motivador. Dessa forma, ele vai entender que uma oportunidade perdida pertence ao processo do sucesso.39. “Ganhamos força, coragem e confiança a cada experiência em que verdadeiramente paramos para enfrentar o medo.” — Eleanor RooseveltMomento para utilizar: é preciso compreender que cada ação na área comercial faz parte de um todo. Isso pode direcionar o SDR a ter noção da importância do time.40. “Em vez de olhar para o passado, eu me imagino daqui a 20 anos e tento ver o que preciso fazer agora para chegar lá.” — Diana Ross41. “Aprenda com os erros dos outros. Você não viverá o suficiente para conseguir repetir todos eles.” — Eleanor RooseveltMomento para utilizar: esta frase é importante para dar clareza ao seu time de vendas. Erros fazem parte de qualquer processo, mas é preciso aprender com eles.42. “Um homem não está acabado quando enfrenta a derrota. Ele está acabado quando desiste” — Richard Nixon43. “Não desista. Geralmente é a última chave no chaveiro que abre a porta” — Paulo CoelhoFrases de motivação para focar em resultados e estabelecer metas44. “O prêmio não vem por esforço, o prêmio vem por resultados.” – Aaron RossMomento para utilizar: essa frase é ideal para orientar seus vendedores a terem foco em resultados e sempre buscar por mais. Por exemplo, após discutir metas de vendas, lembre sua equipe que o sucesso está em manter o foco e a determinação para alcançar e superar as expectativas estabelecidas.45. “Uma meta é um sonho com um prazo.” — Napoleon Hill46. “Estabelecer metas é o primeiro passo para transformar o invisível em visível.” — Tony Robbins47. “Planeje o seu trabalho hoje para todos os dias trabalhar o seu plano.” — Norman Vincent Peale.48. “Um objetivo nem sempre é feito para ser alcançado, geralmente serve apenas como algo para se mirar” — Bruce Lee49. “Estabelecer a confiança é melhor do que qualquer técnica de vendas” — Mike Puglia50. “Você não alcança grandes resultados por acaso. O sucesso vem para quem tem metas claras e trabalha todos os dias para alcançá-las.”— Brian TracyFrases motivacionais para levar o time ao sucesso51. “Pessoas extraordinárias têm uma coisa em comum: um senso incrível de objetivo” — Zig Ziglar52. “O preço do fracasso é menor do que o que é pago por não tentar.” – Reid HoffmanMas, em qual momento utilizar? Após uma venda perdida é importante conscientizar sobre o valor do trabalho realizado, que nenhum esforço deve ser subestimado.53. “Você mede o tamanho da conquista pelos obstáculos que precisa superar para alcançar seus objetivos.” — Booker T. Washington54. “O êxito não é final, o fracasso não é fatal: o que importa é a coragem de continuar.” — Winston Churchill55. “Não é que eu sou tão esperto, é que apenas eu fico com os problemas por mais tempo” — Albert Einstein56. “Não há nenhum segredo para o sucesso. É o resultado de preparação, trabalho duro, e aprender com o fracasso” – Gen. Colin L. PowellMomento para utilizar: para lembrar para sua equipe que não existem fórmulas prontas, e que o processo para alcançar o sucesso exige esforço e determinação.57 .“Sempre entregue mais do que o esperado” — Larry Page58. “Em todas as coisas o sucesso depende de uma preparação prévia, e sem tal preparação o falhanço é certo” — Confúcio59. “Se não puder fazer grandes coisas, faça pequenas coisas de uma grande maneira.” — Martin Luther King Jr60. “Nunca confunda uma única derrota com uma derrota final.” — F. Scott Fitzgerald61. “O sucesso é a soma de pequenos esforços repetidos dia após dia.” — Robert Collier62. “O segredo do sucesso é fazer o comum de maneira incomum.” — John D. RockefellerFrases motivacionais para superação de desafios e resiliência63. “Suba o primeiro degrau com fé. Você não precisa ver a escada inteira, apenas o primeiro degrau.” — Martin Luther King JrMomento para usar: para incentivar a equipe a dar o primeiro passo em direção a uma meta, mesmo que o caminho não esteja tão claro.64. A coragem é a resistência ao medo, domínio do medo — e não a ausência dele.” — Mark Twain65. “A vitalidade se revela não apenas na capacidade de persistir, mas na capacidade de recomeçar.” — F. Scott FitzgeraldMomento para usar: uma frase sobre resiliência, incentivando a capacidade de se levantar e começar de novo após contratempos.66. “Aqueles que não procuram a felicidade, não a encontram.” — Martin Luther KingMas, em qual momento utilizar? Para lembrar a equipe de buscar resultados positivos e manter uma mentalidade resiliente.67. “É nossa atitude diante das dificuldades mais que os próprios desafios que determinam o nosso sucesso.” — Wade Boggs68. “Se você não pode voar, corra. Se você não pode correr, ande. E se você não pode andar, rasteje, mas continue em frente de qualquer jeito.” — Martin Luther King JrMomento para usar: uma motivação para lembrar a equipe que, independentemente das dificuldades, o importante é continuar avançando.69. “Força não é apenas suportar, mas transformar o sofrimento em glória.” — F. Scott FitzgeraldMomento para usar: ideal para inspirar uma atitude positiva frente às adversidades. Assim, transforma dificuldades em aprendizados e crescimento.70. “A vida não é esperar a tempestade passar, mas aprender a dançar na chuva.” — Vivian Greene71. “Nunca desista, vá em frente. Sempre há uma chance de você tropeçar em algo maravilhoso. Nunca ouvi falar em ninguém que tivesse tropeçado em algo enquanto estava sentado.” — Charles F. KetteringFrases para incentivar o trabalho em equipe72. “O talento vence jogos, mas o trabalho em equipe e a inteligência vencem campeonatos.” — Michael JordanMas, em qual momento utilizar? Quando a equipe precisa alcançar grandes metas. Ou seja, ajuda a lembrar que o sucesso não vem apenas do talento individual, mas da colaboração e da inteligência coletiva.73. “Nenhum de nós é tão bom quanto todos nós juntos.”— Ray Kroc74. “Se todos estão avançando juntos, então o sucesso cuida de si mesmo.” — Henry Ford75. “O grande divisor entre o sucesso e o fracasso é a habilidade de trabalhar com outras pessoas.” — John C. MaxwelMomento para usar: ajuda a reforçar a importância da colaboração durante períodos de tensão ou competição acirrada. 76. “Se você quer construir algo grande, é preciso construir uma equipe ao seu redor.” — Elon Musk77. “As grandes coisas nos negócios nunca são feitas por uma pessoa só, mas por uma equipe.” — Steve JobsMomento para usar: para lembrar que grandes conquistas são o resultado de esforço coletivo. Dessa maneira, é ótima para reuniões onde há grandes metas a serem alcançadas e todos precisam se unir.78. “A melhor equipe não é aquela que trabalha unida, mas aquela que aprende unida.” — Robin Sharma79. “Trabalhar em equipe é o combustível que permite que pessoas comuns alcancem resultados extraordinários.” — Andrew Carnegie80. “Precisamos aprender a viver juntos como irmãos ou pereceremos juntos como tolos.” — Martin Luther King JrMas, em qual momento utilizar? Ideal para momentos de resolução de conflitos ou após feedbacks desafiadores. Aliás, essa frase pode ser uma forma de reforçar a necessidade de união e entendimento mútuo. A importância do engajamento e motivação da equipeFrases motivacionais para equipes de vendas podem ser ferramentas poderosas para engajar os times, embora pareçam simples. Mesmo que tudo pareça estar bem, é importante lembrar que cada colaborador enfrenta seus próprios desafios e conflitos internos. Em qualquer área de trabalho, lidar com diversas questões ao mesmo tempo é comum e natural. As frases motivacionais para equipe de vendas podem servir como um apoio, um lembrete inspirador que ajuda a superar obstáculos e alcançar metas.Quando o gestor motiva a equipe com bons conselhos e se mantém sempre aberto ao diálogo, os colaboradores também vão desenvolvendo a confiança necessária para assumirem suas próprias vulnerabilidades e se mostrarem dispostos a contorná-las. Essa parceria é indispensável para a configuração de um ambiente de trabalho agradável, empático e acolhedor.E você já sabe: um time alinhado, integrado e com confiança mútua vai muito mais longe. Os resultados desse processo incluem total engajamento com as metas, 100% de comprometimento com a agenda e muita disposição para cultivar o relacionamento com os clientes!Esperamos que essas frases sirvam como um incremento para motivar seu time comercial a contornar os obstáculos do dia a dia.Precisa orientar as ações do seu time de vendas de forma assertiva, voltada para maiores resultados? Conheça o Spotter, uma ferramenta capaz de direcionar sua área comercial ao sucesso!Agende um diagnóstico gratuito e surpreenda-se com o que o Exact Spotter é capaz de fazer pelo seu negócio! Trabalhar com vendas nem sempre é fácil. Você precisa lidar com clientes difíceis, reclamações diárias, metas de vendas não alcançadas e uma série de outros obstáculos que podem levar à falta de motivação. Dias difíceis são inevitáveis. A única solução é levantar a cabeça e começar cada dia com uma nova perspectiva e atitude positiva. Esta citação de Zig Ziglar captura perfeitamente esse espírito:As pessoas costumam dizer que motivação não dura. Bom, um banho também não e é por isso que ele é recomendado diariamente Como um bom banho, as palavras certas no momento certo podem ser uma ótima forma de aliviar o estresse e recarregar as energias. Pensando nisso, separamos 75 frases motivacionais para vendedores para inspirar a sua equipe de vendas e levantar o seu astral, mesmo nos dias mais difíceis. 1. “Se você não cuidar do seu cliente, o seu concorrente irá.” – Bob Hooey 2. “Vencer não é tudo, mas ter vontade de vencer é.” – Vince Lombardi 3. “Siga a visão, não o dinheiro; o dinheiro vai acabar seguindo você.” – Tony Hsieh 4. “Finja que cada pessoa que você encontra tem uma placa no pescoço que diz: ‘Faça com que eu me sinta importante’. Você não terá apenas sucesso nas vendas, mas também na vida.” – Mary Kay Ash 5. “Noventa por cento do ato de vender é convicção e 10 por cento é persuasão.” – Shiv KheraGosto de pensar no ato de vender como a habilidade de persuadir graciosamente, não de convencer uma ou várias pessoas de que a situação é mutuamente vantajosa. - Bo Bennett 7. “Não encontre clientes para os seu produtos, encontre produtos para os seus clientes.” – Seth Godin 8. “Faça um cliente, não uma venda.” – Katherine Barchetti 9. “Em vendas, a recomendação é a chave para a porta da resistência.” – Bo Bennett 10. “Seus clientes menos satisfeitos são a sua maior fonte de aprendizado.” – Bill Gates 11. “O fundamental é manter sempre a mesma obsessão em alcançar o sucesso. Ter sucesso não é apenas ter dinheiro, mas sim saber que uma ideia que parece impossível pode vir a ser uma empresa que irá quebrar paradigmas.” – Romero Rodrigues 12. “Você só é tão bom quanto a sua última venda, então de tudo de si tenha esperança de que com isso vai conseguir seu próximo projeto.” – Josh PeckAumente o volume dos alto-falantes do seu computador antes de fazer chamadas. Talvez você escute o dinheiro falar. - Pipedrive 14. “Identificou uma real oportunidade? Agarre e não solte por nada!” – Flávio Augusto da Silva 15. “Foque em um pino de boliche por vez.” – Gustavo Caetano 1. “Ou você comanda o dia, ou ele comanda você.” – Jim RohnTodas as manhãs na África, uma gazela acorda. Ela sabe que precisa correr mais do que o leão mais rápido para não ser morta. Todas as manhãs, um leão também desperta, e ele sabe que precisa correr mais do que a gazela mais lenta para não morrer de fome. Não importa se você é um leão ou uma gazela, quando o sol nascer o melhor é você estar correndo. - Christopher McDougall 3. “Mesmo se estiver no caminho certo, você será atropelado se ficar sentado.” – Will Rogers 4. “Problemas são apenas oportunidades disfarçadas de trabalho.” – Henry J. Kaiser 5. “80% do sucesso é estar presente.” – Woody Allen 6. “Você perde 100% dos chutes que nunca dá.” – Wayne Gretzky 7. “Não deseje que as coisas sejam mais fáceis, deseje que você seja melhor.” – Jim Rohn 8. “A vida encolhe ou se expande de acordo com a coragem de cada um.” – Anais Nin 9. “Tudo o que a mente humana pode conceber e acreditar, ela é capaz de conquistar.” – Napoleon Hill 10. “Um pessimista vê dificuldade em cada oportunidade. Um otimista vê oportunidade em cada dificuldade.” – Winston Churchill 11. “As oportunidades geralmente se disfarçam de trabalho, então a maioria das pessoas não as reconhecem.” – Ann Landers 12. “Concentre-se em ser produtivo ao invés de ocupado.” – Tim Ferriss 13. “Não estamos aqui para participar, estamos aqui para conquistar tudo.” – Conor McGregor 14. “Se trabalhar oito horas por dia, você pode eventualmente se tornar chefe e trabalhar doze horas por dia.” – Robert FrostO tempo é amigo dos bons negócios e inimigo dos medíocres - Warren Buffett 16. “Não fique olhando para o relógio. Faça o que ele faz: continue adiante.” – Sam Levenson 17. “Timing, perseverança e dez anos tentando eventualmente vão fazer você parecer um sucesso repentino.” – Biz Stone 18. “As metas permitem que você controle a direção da mudança a seu favor.” – Brian Tracy 19. “Não tenha medo de desistir do bom, para conquistar o ótimo.” – John D. Rockefeller 20. “Se lhe oferecerem um assento em um foguete, não pergunte qual assento! Apenas embarque.” – Sheryl Sandberg 21. “Todo especialista foi iniciante um dia.” – Helen Hayes 22. “Seja tão bom a ponto de não conseguirem te ignorar.” – Steve MartinSe falta de tempo realmente fosse uma justificativa para não tirar os projetos do papel, somente os desocupados teriam sucesso. – Flávio Augusto da Silva 24. “Às vezes a gente tem de ser meio louco mesmo, extremamente obstinado, porque a loucura funciona – desde que exista disciplina, um objetivo muito claro, pé no chão e a humildade de saber que a gente vai errar muito, vai aprender com os erros e continuar.” – Leila Velez 25. “O talento vence jogos, mas só o trabalho em equipe ganha campeonatos.” – Michael Jordan 1. “A melhor vingança é um sucesso estrondoso.” – Frank Sinatra 2. “Não deixe o que você não pode fazer interferir no que você pode fazer.” – John R. Wooden 3. “O segredo para sair na frente é começar.” – Mark Twain 4 . “Um objetivo é um sonho com prazo.” – Napoleon Hill 5. “Definir objetivos é o primeiro passo para transformar o invisível em visível” – Tony Robbins 6. “Bem feito é melhor do que bem dito.” – Benjamin Franklin 7. “Alguns homens vêem as coisas como elas são e perguntam por que… eu sonho com coisas que nunca existiram e pergunto por que não?” – Robert Kennedy 8. “Um guerreiro bem sucedido é um homem comum, mas com um foco tão apurado quanto um laser.” – Bruce LeeSe você fosse feliz todos os dias da sua vida, você não seria humano, mas sim um apresentador de game shows - Gabriel Heather 10. “Se você está atravessando o inferno, continue andando.” – Winston Churchill 11. “Tempos difíceis nunca duram, mas pessoas fortes sim.” – Robert Schuller 12. “Duas estradas divergiam num bosque, e eu – tomei a menos trilhada, e isso fez toda a diferença.” – Robert Frost 13. “O sucesso é ir de fracasso em fracasso sem perder o entusiasmo.” – Winston Churchill 14. “O sucesso é o culminar de falhas, erros, falsos começos, confusão e a determinação de continuar mesmo assim.” – Nick Gleason 15. “Você não aprende a andar seguindo regras. Você aprende fazendo e caindo.” – Richard Branson 16. “Caia sete vezes, levante-se oito.” – Provérbio japonês 17. “Você não pode derrotar uma pessoa que nunca desiste.” – Babe Ruth 18. “A diferença entre uma pessoa bem sucedida e as outras não é a falta de força ou a falta de conhecimento, mas sim a falta de vontade.” – Vince Lombardi 19. “Cada rebatida me deixa mais perto do próximo home run.” – Babe Ruth 20. “Um homem bem sucedido é aquele capaz de construir uma base sólida com os tijolos que os outros jogam nele.” – David Brinkley 21. “Sucesso nunca é final, fracasso nunca é fatal. É a coragem que conta.” – John WoodenA maior parte das coisa importantes no mundo foram realizadas por pessoas que continuaram tentando quando parecia não haver mais esperança 23. “Hoje é sempre o dia mais produtivo da sua semana.” – Mark Hunter 24. “Vai ter muita gente dizendo que não vai dar certo. Acredite em você.” – Flávio Augusto da Silva 25. “Ganhamos força, coragem e confiança a cada experiência em que verdadeiramente paramos para enfrentar o medo.” – Eleanor RooseveltEste Guia de Comunicação de Vendas, criado por especialistas em vendas do Pipedrives, ensinará você a ir além de suas conversas de vendas e fechar mais negócios Você provavelmente já ouviu algumas dessas frases motivacionais de vendas. Elas são boas mesmo! O autor é Zig Ziglar, um vendedor e palestrante motivacional americano. 1. “As pessoas costumam dizer que motivação não dura. Bom, um banho também não e é por isso que ele é recomendado diariamente.” 2. “Se você mira no nada, acertará o alvo todas as vezes.” 3. “Para cada venda que você perde por estar muito entusiasmado, você perderá 100 por não estar entusiasmado o suficiente.” 4. “Toda escolha que você faz tem um resultado final.” 5. "Sua atitude, não sua aptidão, determinará sua altitude."É mais fácil explicar o preço uma vez do que pedir desculpas pela qualidade para sempre. 7. “Lembre-se de que o fracasso é um evento, não uma pessoa. Ontem terminou ontem à noite.” 8. “Falta de direção é o problema, não falta de tempo. Todos nós temos vinte e quatro horas no dia.” 9. “Se as pessoas gostarem de você, elas o ouvirão, mas se confiarem em você, farão negócios com você.” 10. “Se você não está disposto a aprender, ninguém pode ajudá-lo. Se você está determinado a aprender, ninguém pode detê-lo.” Você pode estar com medo de ser rejeitado na próxima ligação, ou preocupado com suas habilidades e métricas de desempenho. Seja qual for o motivo da sua falta de motivação, como vendedor uma importante parte do seu trabalho é aprender a controlar o medo e superar suas maiores fraquezas. As frases motivacionais de vendas são uma ótima forma de controlar o estresse e restabelecer o foco no trabalho. Use algumas das palavras inspiradoras que listamos aqui para se inspirar. Se elas ajudarem você, provavelmente podem ajudar outras pessoas! Sinta-se à vontade para repassar suas frases favoritas a um membro da sua equipe de vendas que pode precisar de um pouco de estímulo.