

## Quando outubro chegar



A 27ª edição do Salão Internacional do Automóvel acontecerá entre 24 de outubro e 04 de novembro, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo. As supermáquinas prometem surpreender o público e alavancar muitos negócios no mercado. O maior evento automobilístico da América Latina, organizado e promovido pela Reed Exhibitions Alcantara Machado, contará com três dias de coletivas para a imprensa (21,22 e 23 de outubro) e abertura oficial para o público no dia 24 de outubro de 2012.

O Inmetro divulgou os resultados do Programa de Etiqueta Veicular 2012. Depois de analisar 105 modelos de oito marcas, o instituto mostrou os carros mais econômicos em várias categorias. O Fiat Mille Economy levou a melhor na lista geral entre todos. Todos os jornalistas especializados acham o critério do Inmetro confuso, pois ele é baseado apenas em testes de laboratório, porém sempre é uma informação ao consumidor. Veja a lista completa no meu blog [www.luizalmeidatc.com.br](http://www.luizalmeidatc.com.br)

## O mais econômico



# todo conceito

## Honda CBR 600RR: para os amantes de velocidade

Sinônimo de alta tecnologia, potência e leveza, a CBR 600RR se tornou referência entre as motocicletas Super Sports de média cilindrada. Agora, o modelo 2012 chega às concessionárias Honda com as novas cores: vermelha e preta. Com um design compacto e arrojado, o modelo conta com uma carenagem frontal, que proporciona ótima captação de ar, aerodinâmica e o desempenho da motocicleta, graças ao sistema Ram Air. O ar captado é direcionado de maneira mais rápida, aumentando a velocidade de entrada da mistura ar/combustível e proporcionando, assim, incremento na potência do motor, principalmente em altas velocidades. A Mônaco é uma das concessionárias Honda em São Luís.



## Suzuki SX4 crossover esportivo

Estava dirigindo pelas ruas de São Luís e parei ao lado de um SX4 da Suzuki Matsu, não perdi tempo, baixei o vidro e perguntei ao motorista o que ele estava achando do carro. Na hora, ele falou do consumo que era excelente e também da estabilidade da tração nas quatro rodas quando ele precisava usar. O carro é bonito e o tamanho é o ideal para arrumar uma vaga. Suas linhas são modernas e agradáveis. A dianteira guarda semelhança com o Grand Vitara, especialmente em detalhes como os faróis e a grade dianteira. Já a traseira exibe traços mais arredondados, mas sem ousadias.



## Fittipaldi e seu Omega



Quem não conheceu este piloto nas pistas, não sabe realmente o que é um piloto de Fórmula 1, e ter um carro com o nome do piloto é muito bom. A Chevrolet, que de boba não tem nada, colocou no mercado a nova versão do Omega Fittipaldi, que tem um desenho para quem sabe o que é bom e gosto de muita sofisticação. Ele tem algum mimo para deixar você bem animado: o Display de LCD touchscreen com 6,5 polegadas merece destaque, pois apresenta um conceito moderno de entretenimento. Além disso, o kit multimídia possui conexão Bluetooth, entrada USB, capacidade de armazenar 15 CDs e 7 alto-falantes para reproduzir o som de maneira super diferenciada. É isso, Fittipaldi sempre nas pistas!



### Como ser um vendedor coach

Todo profissional de vendas ou gestão de vendas conhece as dificuldades que se enfrenta diariamente: seja pelo perfil do cliente, pela concorrência acirrada, limitação do tempo ou qualquer outra variável comum nesse meio.

Um dos fatores que pode levar um vendedor a perder a venda ou então torná-la não tão eficaz é permitir que o cliente conduza a comunicação da venda.

Como assim? - Eu explico!

Vamos dividir primeiramente em duas etapas: esclarecendo o que é vendas e o que é coach.

1. A venda é um processo de comunicação, interação e conexão, e como todo processo de comunicação, quem pergunta geralmente é quem conduz o processo.
2. Coach é um processo de encorajamento e motivação.

Então ser um vendedor coach é ser um motivador para o cliente.

O vendedor coach não oferece um produto a um cliente, ele o ajuda a escolher, conduzindo-o a solução de acordo com sua necessidade.

A palavra chave aqui é CONDUÇÃO. O cliente precisa entender que o vendedor não está "empurrando" um serviço ou produto e sim, o ajudando a identificar a melhor solução para sua necessidade.

E como fazer isso?

- Cada cliente deve ser visto como um projeto novo, com objetivos e estratégias novas, cada venda deve receber um planejamento de condução, é preciso identificar o perfil de cada new customer.
- Para um coach a pergunta é o início de tudo. O vendedor coach deve se munir de informações a cerca do cliente, isso permitirá uma melhor condução para o encontro da solução.
- Relacione-se com seu cliente, ganhe a confiança dele.
- Descubra a necessidade real desse cliente, descubra o seu problema.
- Dramatize, eleve o problema do cliente, isso fará com que ele dê maior importância a sua solução.
- Incentive o cliente a achar a solução, leve-o a revelar seus desejos.
- Mandar as objeções do cliente para o espaço, quando você já estiver munido de informações, contorne as objeções do cliente utilizando o que ele mesmo falou.

Depois disso, a venda está fechada e o gol feito! Mas ainda não acabou. Não esqueça o pós-vendas, o ciclo de vendas nunca fecha. Mantenha o cliente informado, se informe também, se antecipe, surpreenda o cliente, se torne amigo dele e ele lhe trará outros novos e bons amigos.

Fernando Coelho - @coelhofernando - Bacharel em Comunicação Social com Habilitação em Publicidade e Propaganda, Pós-Graduando em Administração Estratégica, Coordenador de Marketing da Concessionária Cauê Veículos e Membro do Portal Administradores.

MEU BLOG [www.luizalmeidatc.com.br](http://www.luizalmeidatc.com.br)

## Uriage apresenta Linha Toléderm



Toléderm Creme e Toléderm Água Suavizante chegam para hidratar, cuidar e higienizar peles sensíveis e intolerantes. A pele sensível, conhecida tecnicamente como aquela que apresenta dermatite de contato sensorial ou subjetiva, é caracterizada por apresentar reações de defesa anormais ou exageradas, como ardor e coceira, a estímulos do ambiente ou produtos utilizados. Esta resposta da pele, que aparece com mais frequência nas mãos, braços e face, é provocada, com frequência, pelo contato com substâncias como, ácido benzóico, ácido cinâmico, emulsificantes não-iônicos, laurilssulfato de sódio, bronopol, ácido láctico, propilenoglicol, uréia e ácido sórbico, que estão presentes em muitos produtos de uso diário e contínuo, como os cosméticos.