



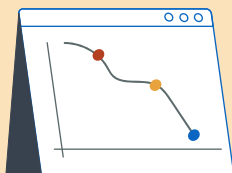
Como vender com mais eficiência em tempos de incerteza

Representantes de vendas, vocês estão oferecendo aos seus clientes as ferramentas certas para conquistar oportunidades, mesmo no cenário atual? Saiba como o LinkedIn Sales Navigator pode ajudar as empresas a identificar novas oportunidades.

Sua estratégia de vendas é a mais eficiente possível? Seus clientes possuem as competências, os insights e o conteúdo necessários para alcançar as pessoas que importam?

Essas perguntas já preocupavam os representantes de vendas muito antes de o coronavírus afetar o cenário de vendas.

E agora, à medida que os orçamentos são congelados, as forças de trabalho são reestruturadas e o volume de encontros presenciais despencou, essas questões são ainda mais importantes.



44% dos profissionais de vendas esperam uma redução nas respostas a contatos



60% preveem uma desaceleração na conquista de oportunidades

Fonte: LinkedIn State of Sales 2020, respostas de 500 usuários nos EUA



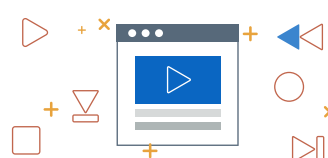
“ O LinkedIn é uma plataforma eficiente para se conectar com outras pessoas, e isso é algo de que todos precisam. Acredito também que mais pessoas, principalmente profissionais de vendas experientes, estão usando o LinkedIn como um meio para crescer e desenvolver suas competências. ”

Fonte: Anita Nielsen, Presidente da LDK Advisory Services

Seus clientes estão otimizando as competências da equipe de vendas?

Dica: [o LinkedIn Learning](#) oferece mais de 15.000 cursos gratuitos. Com ele, as equipes de vendas têm diversas oportunidades de aperfeiçoamento em vendas digitais.

Dica profissional: incentive os clientes a considerarem os treinamentos como um dos indicadores de desempenho dos representantes de vendas.



116% de aumento no tempo investido por profissionais de vendas na aprendizagem on-line entre março e abril de 2020

Fonte: dados do LinkedIn Learning, março a abril de 2020

O LinkedIn observou um aumento no número de pesquisas relacionadas a vendas no LinkedIn Learning. Entre março e abril de 2020:

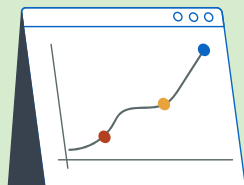


O tempo investido na aprendizagem de **social selling** aumentou **46%**

O tempo investido no aprendizado do **Sales Navigator** aumentou **55%**

Fonte: dados do LinkedIn Learning, março a abril de 2020

Segundo um estudo da TrustRadius, o interesse no LinkedIn Sales Navigator aumentou 352% em março



Fonte: [Forbes.com](https://www.forbes.com)

Depois de aprimorarem suas técnicas de vendas modernas, as equipes de vendas precisarão da tecnologia de vendas certa para colocar em prática esse novo conhecimento e estabelecer conexões. É nesse ponto que o LinkedIn Sales Navigator entra em cena.

O Sales Navigator pode ajudar você a segmentar, entender e interagir com seus potenciais clientes, além de impulsionar seu crescimento durante a recuperação da economia.

Com o Sales Navigator, sua equipe poderá:



Identificar as pessoas com quem devem interagir



Monitorar alertas em contas de maior interesse e acompanhar os decisores de confiança

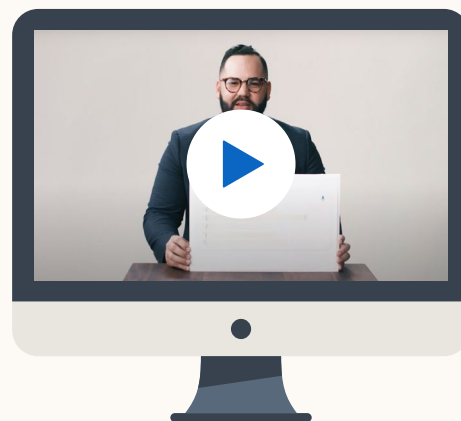


Colaborar facilmente, compartilhando listas de contatos importantes



Compartilhar insights relevantes, pertinentes e valiosos com os clientes

Descubra como o Sales Navigator ajudou nossos usuários a identificar e conquistar novas oportunidades de negócios. Neste vídeo, Marcus Murphy, diretor de parcerias na DigitalMarketer, responde a algumas das dúvidas mais pesquisadas sobre o Sales Navigator:



Aproveite o poder da rede do LinkedIn, com mais de 690 milhões de usuários, e forneça as informações, o conteúdo e as ferramentas de que sua equipe precisa para vender com mais eficácia.

