



## O VERDADEIRO VENDEDOR

Podemos observar severas mudanças no comportamento das empresas, principalmente quando o assunto é vender.

O nível de exigência tem sido principalmente pela mudança de um conceito que defendemos de que todos em uma organização são vendedores, portanto, a necessidade de não ter mais pessoas que apenas tirem pedidos ou simplesmente atendam o cliente é eminente.

Vender, é antes de mais nada introduzir na mente do cliente/consumidor um conceito de diferenciação e atendimento de necessidades ou desejos, daí ser de fundamental importância a qualidade e a excelência na prestação de serviços. Note que isto não é só mais um detalhe, mas uma condição básica de sobrevivência do negócio em um mercado cada vez mais competitivo.

Acreditava-se no passado ser fácil definir o papel de um vendedor, principalmente quando achávamos saber quais eram as características essenciais para se desempenhar adequadamente esta função. Acreditava-se que, para se vender um produto, o profissional bastava ser bom de papo, ter boa aparência e ser extrovertido. Antes dos treinamentos intensivos e das diferenciações de produtos, se tinha desta forma bons resultados, mas depois da evolução dos conceitos de Marketing e Vendas em um sistema integrado, já não apresentavam o resultado esperado.

No atual cenário, falamos de atual tomando como base o início dos anos 90, é fundamental contarmos com um Profissional de Vendas que tenha a preocupação não em vender, mas em satisfazer a uma necessidade do cliente, e mais a frente buscar surpreendê-lo. Os Profissionais de Vendas são aqueles que buscam incessantemente progredir dia após dia.

Com o aumento da concorrência, a diversificação dos canais de compra e o aumento da exigência do consumidor, as empresas se viram acuadas e com a necessidade de diferenciar e buscar no mercado Profissionais de Vendas com atuação no atendimento das necessidades do consumidor/cliente, surgem as objeções, a idéia do comparativo de preço e a exigência pela qualidade no atendimento e prestação de serviço, obrigando as empresas a reverem suas margens de lucro, programas de treinamento e ainda oferecer mais vantagens aos seus clientes.

A cultura do bom atendimento deve ser desenvolvida continuamente e o quanto antes as empresas envolverem não só os vendedores, mas todos os colaboradores

**Antonio Freire da Silva Neto é Bacharel em Marketing, especialista em Gestão Empresarial e em Educação Superior, Membro do Núcleo de Marketing da Bahia, Professor e Consultor. [professor@academiadavenda.com.br](mailto:professor@academiadavenda.com.br) - (71) 8721-6310 / 8837-6411**



formando assim uma rede de trabalho, melhores resultados serão alcançados pela empresa.

O verdadeiro Profissional de Vendas deve possuir características pessoais e habilidades bem específicas e ainda deve ser preparado tecnicamente para melhor entender e atender o que o prospect ou consumidor quer dizer.

Um vendedor de sucesso é preciso ter em mente que algumas características serão revertidas em benefícios para a sua labuta, e podemos citar algumas:

- Comprometimento com o crescimento da Empresa;
- Auto - controle, confiança e segurança;
- Objetivos claramente definidos;
- Ser determinado e ter pensamentos sempre positivos, além de entusiasmo;
- Ouvir mais e falar o necessário;
- Evitar julgar o cliente;
- Uma aparência profissional é imprescindível;
- Exercitar uma linguagem adequada para o seu público;
- Conhecer do produto e os seus benefícios;
- Conhecer a concorrência;
- Ter percepção e sensibilidade aos desejos do cliente;
- Manter-se sempre bem informado e atualizado;
- Assumir riscos e gostar de desafios;
- Gostar de ganhar dinheiro;
- Ter planejamento e ser organizado;

Estas habilidades são fundamentais para o sucesso de um Profissional de Vendas, mas é importante ressaltar que o verdadeiro profissional deve ter consciência do seu papel e da sua importância dentro da organização, pois, com certeza, são aspectos que contribuem para a motivação e dedicação ao trabalho.

No contexto das vendas, frase como: "O cliente tem sempre razão" são muito antigas, mas verdadeiras e aplicáveis e verdadeiras até os dias de hoje e esperamos por muito tempo (afinal somos também consumidores).

Existem pessoas que reclamam e dizem que vender está cada vez mais difícil, mas a questão é que não encontramos facilmente profissionais de vendas, mas vendedores, as pessoas não estão preparadas para desenvolver bem esta função e terminam por rotular os clientes como chatos e difíceis.

O verdadeiro Profissional de Vendas é aquele que converte os clientes em defensores da marca ou da empresa, são os que transformam uma negativa em



venda, não enxergam problemas, mas oportunidades são os que acreditam no seu sucesso a partir do sucesso da empresa.