



### **Vender bem é vender sempre**

Vamos supor que, por opção profissional, alguém fosse iniciar agora a sua carreira como vendedor. Sendo você um Consultor em treinamento especializado na formação de equipes de venda, qual seriam as dicas que você daria a esse novo vendedor?

Começaria elogiando a decisão desse jovem, por abraçar uma profissão altamente desafiadora e porque o mercado está precisando de novos talentos. O vendedor executa um trabalho estimulante e criativo, que de maneira empolgante serve e estimula as pessoas a comprarem seus produtos e que está sempre em contato com pessoas diferentes. Sua remuneração é ele mesmo quem faz, por isso precisa se empenhar com grande dedicação às tarefas de descobrir, conquistar e manter clientes, além de estar sempre aprendendo.

Orientaria que ele fosse sempre autêntico e que usasse o que tem de melhor em termos de relacionamento e educação no trato com as pessoas. Vender, entre outras coisas, é relacionamento, é lidar com os Clientes de forma natural.

É imprescindível conhecer o máximo possível dos produtos ou serviços que você vai vender, conhecer um pouco os detalhes e termos técnicos sobre o seu segmento. Mas que procure ser um especialista nos benefícios que os seus produtos proporcionam aos compradores. Importante vender o produto sob a ótica dos Clientes, não sob a sua ótica. Resultados, segurança, lucros, solução de problemas, estilo, moda, são argumentos que causam muito mais impacto do que simples informações técnicas.

Para trilhar o caminho dos campeões em venda, ele precisa exercitar ao máximo o “gostar de pessoas, ouvi-las com atenção de ter vontade de procurar resolver os problemas delas no âmbito da sua atividade”. Sempre inicie seu dia de trabalho com a consciência de jamais tentar enganar seus Clientes, muito menos passar informações falsas e enganadoras só para ganhar a venda. Isso afeta rapidamente a credibilidade profissional de qualquer Vendedor, e aí já era.

Busque ser um excelente prestador de serviços, de soluções para seus Clientes, e faça o que a maioria dos Vendedores não fazem: Um **PÓS-VENDA**.

Depois de fechado o negócio, acompanhe a entrega dos produtos até o final. Depois da entrega, ligue ou vá até ao cliente e sonde se tudo saiu ao seu gosto, exatamente como esperava. Agindo dessa forma, com certeza você vai começar a receber **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**



indicações de negócios feitas por seus clientes. Vá em frente dê a volta por cima, supere os períodos ruins com criatividade e atitude de vencedor, venda é assim, como em qualquer outro ramo de atuação profissional, no início um pique excelente e depois de um tempo o marasmo, que sempre ocorrem, mas o Vendedor de sucesso não enxerga tempo ruim, ai em busca de novas oportunidades e continuamente em busca de trabalho.

É necessário preparar a terra com paciência e sabedoria. Semear, regar o campo, para depois colher. Tudo gradualmente. Os resultados não acontecem da noite para o dia. Precisa de muito, muito trabalho e dedicação de ginasta Olímpico.

Jamais trabalhe somente através da demanda dos clientes. Quando o cliente pedir um orçamento para determinado produto, pergunte a finalidade, procure conhecer mais sobre suas necessidades. Entregue o orçamento, dê um tempinho (horas ou dias, dependendo da situação) e depois volte a fazer contato para, com jeito, negociar e conseguir o pedido. Ofereça mais. Sempre há outras necessidades que o Cliente tem e que podem ser satisfeitas na empresa. Pergunte, ofereça, vá além da demanda que lhe foi apresentada.

Vendas, como todo o trabalho, é muito mais transpiração do que inspiração. Portanto, pesquise, trabalhe, telefone e visite o maior número de clientes potenciais todos os dias. No futebol, o artilheiro é aquele jogador que mais vezes chuta ao gol. Faça isso, visite mais também. Mas siga um certo planejamento, organização e ordenamento do trabalho. Mescle volume com qualidade e foco, procurando associar seus produtos com o perfil dos clientes potenciais. Trata-se de um trabalho que requer motivação, entusiasmo, vibração e alto-astral. Sorriso, alegria, disposição para servir. Bom relacionamento e capacidade para compreender os sonhos das pessoas. Se você não tiver essa disposição, é melhor nem tentar vender. Vontade de progredir e gostar de vender também são fundamentais para o sucesso na carreira.

Procure a aprender sempre com os melhores professores de venda do mundo: **SEUS CLIENTES!** Quando eles perguntam, fazem objeções, exigem e negociam estão defendendo o lado deles, claro. Mas, na verdade, estão aguçando a capacidade do profissional e ensinando-o também. Pense e aja dessa forma que logo você pega o jeito dos campeões de venda.

**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**



Leia mais livros, revistas sobre vendas, se informe, participe de treinamentos e procure aprender cada vez mais. Venda por opção profissional, por escolha, vocação e talento. Não seja um vendedor Jaq (não arranhou nada melhor, então vai tentar vender por aí... - expressão usada pelo saudoso Eduardo Botelho, um dos melhores especialistas brasileiros em treinamento de venda.)