



JORNAL DE PIRACICABA

FUNDADO EM 4 DE AGOSTO DE 1900 | 118 ANOS



André Zem / 5 Posts

é coach, consultor empresarial, palestrante, escritor e autor do livro “Nunca mais perca uma venda em hipótese nenhuma”.

VENDEDORES: DE TARTARUGA A ÁGUIA

6 de fevereiro de 2019, 05:41

Meu trabalho de mais de 20 anos como consultor e palestrante na área de vendas visa o aperfeiçoamento dos profissionais do setor. Mas esse objetivo dificilmente será alcançado se o vendedor não se conhecer, não souber quais são seus pontos fortes e não assumir seus pontos fracos.

Autoconhecimento é fundamental. E coragem para entender suas fraquezas a fim de tentar melhorar. Antes da transformação da sua vida, é necessário que identifique qual tipo de vendedor você é. A partir disso, vai compreender o que precisa mudar.

O primeiro indício de um vendedor campeão é numérico, levando em consideração o montante das vendas que alcança e quantas vezes atinge e/ou supera as metas. Um profissional por excelência, claro, tem números a perder de vista, mas não é só isso. Porque existe o fator comportamental, que é o que na maioria das vezes define o futuro.

Observei que existem três tipos de vendedores: tartaruga, pato e águia. Vejamos as características de cada um:

Vendedor tartaruga: de tão lento que é, seus resultados demoram a aparecer – isso quando aparecem. Geralmente é ocioso, desmotivado, “enrolão” e desinteressado. Chega à empresa na segunda-feira já reclamando e pensando no final de semana. Parece até que lê os jornais só para encontrar desculpas. “O mercado está parado”, “Ninguém está comprando nada”, “A crise está cada vez pior”, “O governo isso, o governo aquilo”, e blá blá blá...

Vendedor pato: desengonçado em todas as competências: não anda, não nada e não voa direito. Não se sobressai em nada, pois não faz coisa alguma com maestria. Fica sempre na média. É morno, diz ser cauteloso, e tão “tranquilo” que se torna inerte. Trabalha apenas para colocar as contas em dia e cumpre, no máximo, 70% da meta estabelecida. Quase nunca demonstra entusiasmo e jamais se desafia a ultrapassar a média.

Vendedor águia: voa alto e tem visão aguçada. É confiante e se supera constantemente. Sente paixão pelo que faz e deixa isso claro. É agitado, sem parecer elétrico demais, e usa frases confiantes. “Já bati a meta!”, “A loja está bombando!”. Reconhece, em cada consumidor, uma oportunidade para realizar um trabalho primoroso. É um campeão em vendas, e quando se torna líder, atrai e mantém em sua equipe pessoas de grande qualidade profissional.

Você se reconhece em algum desses comportamentos? Consegue perceber em qual estágio está?

Os momentos difíceis ou de renovação, como o que estamos vivendo agora, servem para algo muito positivo: que a gente exerça a criatividade ao máximo. Reclamar é para os fracos. São ideais, também, para evitar a acomodação. A pior de todas as crises é a mental, é o que sempre digo.

No mundo das vendas é necessário muito trabalho para driblar os inconvenientes. Vender é adrenalina na veia. O cliente de hoje busca algo novo, ele se cansou do “arroz com feijão”. Mostre a eles que você não é apenas um profissional, mas um amigo. Cliente tratado de maneira fria não retorna à loja. Com tantos anos de dedicação, já aprendi a identificar esses novos anseios. E a ver quais são os vendedores que brilham como águia, os que cumprem tabela igual aos patos, e os que marcam passo feito tartaruga. Resta a você se reconhecer, deixar de se arrastar e sair voando em busca de novos resultados!