

PROFISSÃO: VENDEDOR!

por Carla em 22/10/04

O que você pensa desta frase?

"Vendedor é aquele que vende uma ordenhadeira mecânica a um camponês que tem uma vaca só, e terá que vendê-la para quitar parte do pagamento".

Se você concordou com seu conteúdo e ainda exclamou: "este sim é vendedor!", certamente você também concorda que bom vendedor é aquele que vende "gelo para squimó", "terreno na lua", "vende a mãe mas não entrega". Lamento dizer mas você está na contramão do pensamento sobre excelência em vendas.

Houve uma época que ser vendedor era sinônimo de falta de preparo, pura lábia e enrolação. A profissão vendedor, antiga e necessária ficou desmoralizada.

Com o conceito de "fidelização" o foco passou a ser a necessidade e satisfação do cliente.

O pensamento da frase inicial desconsidera a necessidade do cliente, aponta para a "empurroterapia" e gera a inadimplência.

Ruim para empresa, péssimo para o cliente e desmoralizante para o vendedor.

O vendedor competente desenvolve sua atividade baseada em três pilares:

- Influenciar, sem manipular;

Enfatizar vantagens e benefícios é necessário, a questão está no limite de sensibilidade deste processo. Até onde vai o saudável esforço do vendedor em valorizar a venda, e onde pode começar o desagradável estágio de convencimento do cliente fundamentado e o respeito a negativa do cliente.

- Trazer introjetado empresa e produto;

Incorporar os valores da organização que representa, se considerar parte do jogo e não expectador. Acreditar no produto que vende.

- Conquistar naturalmente o direito de vender;

O vendedor transforma-se num agente de marketing e a venda passa a ser resultado do processo natural de envolvimento.

Assim a profissão VENDEDOR resgata sua dignidade e cumpre seu principal papel: vender soluções e gerar satisfação.