

Por: Antônio de Pádua B. Braga

O Vendedor de Sucesso

De um modo geral, os profissionais de vendas ingressam no ramo por acaso, já que não existem escolas/faculdades para a formação de vendedores. Entretanto, uns crescem profissional e pessoalmente, enquanto a maioria fica estagnada, quando não regride ou mesmo desiste da profissão. No primeiro grupo estão aqueles que almejam o sucesso e vão buscá-lo, lutando incessantemente por esse objetivo. No outro, estão também os que desejam o sucesso, mas ficam na esperança de que este venha ao seu encontro, sem depender muito esforço, como um prêmio de loteria, o que é praticamente impossível.

Os profissionais de sucesso pertencem ao grupo de pessoas dotadas de autocontrole, autodisciplina, autodeterminação, autogerenciamento etc. E trabalham, seguindo um ritual, levando em consideração alguns fatores, que são primordiais para esse crescimento, dos quais destacamos os seguintes:

1º) Definem um objetivo, determinando um caminho a percorrer e claramente aonde querem chegar. É o primeiro passo, sem o qual fica impossível elaborar um plano de trabalho, visando resultados concretos. Sem um objetivo definido, mesmo que se consiga uma ou outra vitória, elas não terão consistência, serão passageiras, sobretudo quando se desejam resultados a curto prazo e com lucros fáceis.

Os profissionais de sucesso estabelecem metas arrojadas, porém exeqüíveis, as quais são aumentadas gradativamente após cada conquista. Sabem que não adianta estabelecer objetivos inatingíveis para desistirem logo no início, a exemplo dos não profissionais. Querer chegar ao topo da escada do sucesso sem um bom apoio, significa uma queda mais rápida. E é exatamente o que acontece com aqueles que não se profissionalizam, ao contrário dos verdadeiros vendedores.

2º) Têm sempre a ambição em mente, não se contentando com migalhas. São humildes, mas pensam grande para obter grandes resultados. Ao contrário do medíocre, que se contenta com pouco, sempre alegando dificuldades em função das crises diversas, vão à luta com garra e determinação, fazendo destas uma oportunidade de negócios.

Praticam grandes ações e em retribuição obtém vendas volumosas, com bons lucros e boas comissões. São adeptos da relação ganha-ganha, contrariando o não profissional, que só pensa no ganha-perde.

3º) Têm sintonia na comunicação, levando sempre uma mensagem clara, objetiva, inteligível a seus clientes, não só na hora da venda, mas também em todas as outras ocasiões. Sabem fazer perguntas inteligentes, são dotados da

grande capacidade de ouvir e dar rumo a uma boa conversa, descobrindo com habilidade as necessidades e problemas dos seus clientes.

Quando da apresentação dos produtos, exploram as vantagens e benefícios numa linguagem adequada e no mesmo nível do interlocutor, de modo que este fique convicto das utilidades dos mesmos, agregando valor em detrimento ao preço.

4º) Mantêm a auto-estima no mais alto nível e sempre estão de bem com a vida. São conscientes de que se não gostarem de si próprios, como vão fazer para que os outros gostem? Sabem que os clientes antes de comprar qualquer produto, compram a sua imagem. E se esta não estiver embalada adequadamente, a negociação não se concretiza. Clientes não gostam de vendedores com baixo astral e têm até medo de que esse mal seja contagioso. Isso é típico dos profissionais medíocres, fracos e sem sucesso.

5º) São dotados de atitudes mentais positivas, reinando o entusiasmo, o otimismo em pessoa, a coragem e muita fé nas suas ações, as quais são sempre compensadas com resultados bastante positivos e crescentes. São admirados e respeitados tanto pelos clientes como por todos que os rodeiam. Ao contrário dos não profissionais, não se deixam contagiar pelo negativismo e pessimismo e fazem de tudo para que esse mal não contamine seus clientes, que são seus provedores de lucros e de bons relacionamentos. Para isso, anulam constantemente as ações indesejáveis dos amadores.

O seu entusiasmo e otimismo, sempre estampado no rosto, espalham-se rapidamente, como o cheiro de um fino perfume, alegrando e deixando qualquer ambiente repleto de felicidades.

6º) Trabalham duro e com seriedade, mas principalmente com o cérebro, ao contrário do eterno amador que faz uso constante dos músculos e deixa o raciocínio de lado. São proativos, estão sempre atentos, observando tudo ao seu redor e aproveitam todas as oportunidades para antecipar suas ações a favor dos clientes. Levam grandes vantagens sobre os "colegas" do outro grupo, dos reativos, que mesmo para reagirem necessitam de muitas cutucadas por parte dos clientes.

Os vendedores de sucesso fazem do trabalho uma verdadeira e inesgotável fonte de prazer e satisfação, pois gostam com paixão do que fazem. Divertem-se com remuneração. Adotam posturas contrárias às daqueles que "estão eternamente vendedores", esperando as coisas acontecerem e nada acontece, a não ser a falta de vendas e suas conseqüências. Para estes, o trabalho é um grande sacrifício. Os profissionais são adeptos do que disse Geraldo Vandré: "Quem saber faz a hora, não espera acontecer". E, ao contrário do amador, sabem perfeitamente que o único lugar onde sucesso vem antes do trabalho é no dicionário.