

## **Sua habilidade em negociar vale ouro**

*por Sergio Buaiz*

Nos últimos anos, a atividade de vendas tem sido cada vez mais valorizada e reconhecida no mercado, assumindo um papel fundamental na prestação de serviços. Hoje, aquele antigo estereótipo de vendedor oportunista e inconveniente deu lugar à imagem de um profissional responsável, consciente do seu dever e, acima de tudo, comprometido com a satisfação de seus clientes.

Por outro lado, da mesma forma que as atribuições deste profissional deixaram de ser restritas somente à uma boa aparência e uma boa lábia, tendo este absorvido técnicas avançadas de Negociação, PNL, Liderança e Inteligência Emocional, entre outras, as formas de remuneração e as possibilidades de crescimento profissional do vendedor evoluíram muito também.

Se, historicamente, muitos vendedores tornaram-se empresários bem-sucedidos e construíram impérios a partir de um trabalho individual incansável, hoje, esta determinação sadia, esta ambição por buscar resultados cada vez mais expressivos - características de todo bom vendedor - são estimuladas com planos de carreira, premiações e campanhas de incentivo de tirar o fôlego. Mais do que isto, transformaram a profissão de vendedor em uma daquelas que melhor remuneram, segundo Neil Offen, presidente da Direct Selling Association:

"Em 1992, nós descobrimos que apenas 6% dos vendedores trabalhavam 40 horas por semana. E destes que trabalham, 50% ganham mais de US\$ 50.000 por ano e 10% estão ganhando mais de US\$ 100.000 por ano, fazendo da nossa profissão uma das que melhor remuneram em todo o mundo", afirmou.

A princípio, tal declaração poderia soar estranha às pessoas que cresceram ouvindo dizer que o bom era formar-se como médico ou advogado para alcançar um bom padrão de vida, mas o fato é que hoje, mais do que em 1992 (e mais do que nunca), são as habilidades interpessoais desenvolvidas pelo vendedor que fazem a maior diferença para as empresas. O vendedor é responsável direto pelo crescimento de demanda dos produtos e serviços que representa, em especial nesta época em que a concorrência chegou com força total e a qualidade dos produtos foi equiparada em todos os níveis.

Já há alguns anos estamos com nossa economia migrando para os serviços, onde o valor do produto é calculado não somente pela qualidade do seu conteúdo, da sua fabricação, mas também pelo melhor atendimento, pelo melhor serviço de acompanhamento e pós-venda. E isso remete ao Marketing

de Relacionamento, que está aí para nos mostrar a importância de uma venda bem-feita, que gera recompra - fidelização - e a indicação referendada de novos clientes.

A atividade de vendas, portanto, é aquela que mais se desenvolveu e que mais ampliou seus horizontes nos últimos anos. Tanto isto é verdade que, em plena crise do desemprego mundial, todos os classificados de oportunidades trazem anúncios e mais anúncios de recrutamento para a área de vendas. Os melhores ganhos, as melhores condições de crescimento profissional e a melhor segurança estão, hoje, na atividade de vendas. E a tendência é que isto aumente cada dia mais!

Se considerarmos que o termo "vender" é o mesmo que "negociar", podemos concluir que tudo é passível de se vender, inclusive idéias, imagem, currículo profissional... tudo no ambiente capitalista gira em torno de vendas, e isto se reflete em todas as áreas. Não por acaso, profissionais de informática, engenharia e economia, entre outros que jamais tiveram interesse no assunto, têm procurado desenvolver habilidades de vendas. Muitos têm migrado para esta atividade em definitivo.

A importância das vendas e do vendedor no cenário atual é incontestável. Por isso, você, empresa, deve estar preparada para reconhecer o valor da sua equipe e mantê-la motivada o suficiente. E você, vendedor, deve estar se aprimorando cada vez mais, buscando uma qualidade de vida compatível com o seu trabalho.

Não se acomode em uma posição que não lhe trará o retorno que espera. Cuide da sua carreira como um empreendedor de verdade. E assuma o controle do seu futuro, tomando atitudes de sucesso!

#### A busca da liberdade

O vendedor comum trabalha, trabalha, trabalha... e ganha somente sobre o seu próprio tempo de esforço despendido. A remuneração do vendedor, seja salário fixo ou comissão, sempre foi vinculada às suas condições físicas e limitada pela sua vida útil. O que fazer, então, para garantir um futuro mais tranquilo, uma aposentadoria capaz de lhe proporcionar tempo, dinheiro e segurança, de modo que você possa realmente usufruir de tudo o que vem conseguido com seu próprio esforço?

Plano de previdência privada? Investimentos financeiros? Imóveis? São boas alternativas, sem dúvida. Mas você pode fazer mais que isto. Você pode obter uma fonte de renda residual, bastando que para isto adote apenas mais uma função em seu trabalho diário. Como assim?! O que é renda residual e como obtê-la? O que um vendedor pode fazer para, em um período médio de cinco anos, alcançar uma remuneração alta, desvinculada do seu próprio esforço pessoal de vendas?

É simples: duplicando o seu trabalho através da formação e do treinamento de uma equipe de vendas, remunerada segundo uma fórmula conhecida como Marketing Multinível ou Marketing de Rede - a fórmula de remuneração escolhida por três entre quatro empresas de Vendas Diretas nos Estados Unidos.

O Marketing de Rede, apesar de ainda um pouco incompreendido no mercado brasileiro - devido a ações mal direcionadas de alguns pioneiros do setor - é, sem sombra de dúvidas, a melhor alternativa de remuneração já encontrada para equipes de vendas. Isso porque proporciona potencial de ganhos ilimitados e, o que é melhor, um remuneração residual que você ganha, pelo resto da vida, por um trabalho que fez somente uma vez.

Da mesma forma que um cantor ou escritor recebe rendimentos residuais por um trabalho artístico-intelectual feito apenas uma vez, os profissionais de Marketing de Rede podem ter uma renda residual sobre o volume de negócios gerado pelos vendedores que trouxeram para a empresa, treinaram e inspiraram apenas uma vez. Assim, como dizia o milionário americano J. P. Getty, em vez de ganhar 100% a partir do seu próprio esforço, pode ganhar 1% a partir do esforço de 100 pessoas ou mais, adquirindo uma excelente condição de liberdade e segurança. Com esse sistema, o vendedor pode ter ascensão profissional, estabilidade financeira (uma vez que a sua renda não depende mais da sua capacidade física de trabalho) e tende a tornar-se um verdadeiro empresário, sem a necessidade de altos investimentos ou o risco de abrir um negócio sem conhecimento.

Para a empresa, este modelo também é mais vantajoso, pois o vendedor cria um vínculo mais forte de fidelidade com os produtos e a empresa que representa. Com isso, as empresas que adotam o Marketing de Rede têm mais do que uma equipe de vendas, pois cada um dos seus vendedores sente-se como o dono do seu próprio negócio, formando um time de pessoas motivadas em fazer crescer o faturamento da empresa e receber uma fatia cada vez maior do bolo.

Hoje, há uma infinidade de fórmulas matemáticas que visam premiar melhor os vendedores de sucesso, permitindo que muitos comecem a administrar suas próprias equipes de vendas. Desta maneira, o vendedor passa a ter uma perspectiva de carreira empresarial, que pode levá-lo à tão sonhada liberdade financeira com dinheiro, tempo e segurança.

Publicado na revista "Técnicas de Vendas" (Agosto de 1999, pg. 12-13)