

Wagner R. Brandini

Vendas - Vendedor, com muito prazer! (17/4/2002)

E-mail: wbrandini@ig.com.br

Wagner R. Brandini é Profissional de Vendas, Músico, Consultor de Vendas (treinamento e formação de Profissionais de Vendas) e palestrante motivacional de Vendas e Atendimento.

Muito se tem abordado sobre técnicas de vendas, tratamento diferenciado ao cliente, postura correta do profissional de vendas, objeções, etc... No entanto, não se tem dado o devido valor ao vendedor, profissional que é uma das principais válvulas de uma empresa. É isso, exatamente, que pretendo com este artigo.

Muitas oportunidades já surgiram em minha vida. Pude, sem medo de testar, experimentar a maioria. Já tive a oportunidade de ser garçom, motorista, escriturário, proprietário, diretor, gerente e, como que parte integrante de mim, jamais abandonei as vendas. Em todas as experiências que tive, sempre dediquei um tempo especial para continuar vendendo.

Portanto, vender faz parte de mim, está em mim e é a minha verdadeira realização. Não tenho um pinga de vergonha de dizer que sou Vendedor, e sou um eterno defensor da profissão de vendas, até mesmo porque é a única que ainda não faz parte das profissões legalizadas, tal qual a medicina, odontologia, engenharia, direito... Pelo fato de existir, ainda, grande número de profissionais de vendas sem a devida formação universitária, muitos a rejeitam a ponto de "não ser" vendedor, apenas "estar" vendedor.

Recordo ao amigo leitor que, "ser" é o estado de quem tomou para si a responsabilidade e "estar" é aquele que aguarda a oportunidade para "pular fora do barco". Então, teremos a oportunidade de nos relacionar com muita gente que diz que está em vendas, porque foi o que lhe restou por não ter estudado ou não ter tido a condição apropriada para a realização do sonho de "ser alguém na vida".

Reafirmo, com muito orgulho: Sou Vendedor, com muito Prazer. Quais são os limites de um vendedor? Quem pode ser cliente de um vendedor? Qual é a especialidade de um vendedor? Sobre quais assuntos pode abordar um vendedor? Como vive um vendedor? Percebe? Não é um ser humano tanto quanto os outros, universitários, doutores e mestres? Já contou quantas são as vantagens que você tem, pelo fato de ser um Vendedor? Faça agora essa experiência, enumerando-as. Conseguiu? Não se esqueça que fazer amizade é uma das grandes vantagens de ser vendedor! Ah!, eu sabia que isso iria gerar uma pergunta e resolvi dar a resposta...

Vender o seu produto não é o seu trabalho, não... Entenda que isso é a satisfação em servir, de forma decente e honesta ao cliente, oferecendo-lhes todos os benefícios que ele merece.

Dificuldades?

Isso também é vantagem. Se não tivermos dificuldades, seremos "dragados" pelos concorrentes, inclusive pelos amigos.

Concorrência... Quanto a esse tipo de "doença", só há mesmo um remédio: olhe-se no espelho e veja. Não existe concorrente maior para mim do que eu mesmo.

Caro amigo, venda-se. E sirva-se do resultado. Esteja farto, bem alimentado, atendendo às diversas necessidades de seu entusiasmo. Sucesso, paz e harmonia. Acredite: esse ano está muito bom. Ficará melhor. Seja vendedor. Não fique em estado de condição. Seja você a condição de seu estado.