

A Maturidade de um Profissional de Vendas

Alcançando a maturidade, um vendedor poderá assumir as responsabilidades das suas atribuições e certamente isso o tornará solícito com seus clientes. Aquele que perde a calma facilmente ao ouvir críticas, não é maduro o suficiente para se tornar um profissional. Pois se o fosse ele usaria sua maturidade como alavanca para seu aperfeiçoamento. Um comportamento estável e equilibrado com os clientes demonstra que somos pessoas maduras, pois a maturidade é uma meta; um caminho. Dessa forma, para se tornar um profissional em vendas o vendedor deverá olhar para seu interior e procurar absorver o que ele reflete. Ele reflete características positivas como integridade? Honestidade? Generosidade? Tolerância? Garra? Tato e bom senso? Ou o inverso? Sendo assim, veremos a seguir alguns aspectos importantes que poderão ajudar o vendedor a se tornar um profissional de vendas, construindo assim sua própria maturidade. A natureza humana: aquela estrutura com que nascemos por herança dos pais. Sendo, portanto algo tremendamente difícil de mudar. São elementos que integram nosso caráter como honestidade e dignidade, os quais são essenciais para nossas chances de sucesso. Quando crianças, nossos pais nos dotaram de certos valores e qualidades, os quais muitos ainda convivem conosco hoje, pois fazem parte da nossa integridade moral, definindo boa parte do nosso caráter. A nossa personalidade: São maneiras de agir adquiridas, analisadas e adaptadas por nós, medida que sentimos ter afinidade com essa atitude. Às vezes, certas atitudes são convenientes para tal postura e por isso devemos nos posicionar adequadamente para tal finalidade. Nosso tato: Trata-se de outro importante elemento da arte de vender, pois ele revela compreensão e respeito pelos outros. Dessa forma, o profissional de vendas nunca irá contradizer frontalmente seu cliente, não discutirá com ele e nem fará valer sua opinião junto. Nosso entusiasmo: O entusiasmo é uma qualidade extremamente favorável, mas não podemos deixar que ele ultrapasse o bom senso e o equilíbrio. Nosso estilo pessoal: um profissional de vendas precisa diferenciar-se dos demais vendedores, algo que fará com que seja notado e não se esqueça facilmente da sua pessoa. Quanto mais personalidade e expressão pessoal ele trazer para seu trabalho, mais a sua marca registrada será evidenciada e ele vai se valorizar mais com isso. Diante disso, o profissional de vendas deve se esforçar para conseguir um estilo pessoal que facilite suas visitas e faça seu cliente perceber que ele é uma pessoa comum. As abordagens personalizadas, o toque pessoal, sua reputação e o conceito da sua empresa podem tornar sua visita personalizada o bastante para que o seu cliente a aprecie, e até goste da sua presença. Auto-avaliação: uma auto-análise vai mostrar se o vendedor possui os requisitos essenciais e adequados para se transformar em um profissional de vendas. Se ele é uma pessoa que colhe vitórias, parabéns! Mas, se a sua auto-análise constatou algumas falhas nos itens acima citados, ele deve começar a mudar logo alguns desses comportamentos. O estímulo, a motivação e o pensamento positivo ajudarão nesta mudança, a fim de proporcionar segurança e confiança na carreira de um profissional de vendas.

Sobre o Autor

Professor, consultor e palestrante. Articulista do Jornal do Comércio (RJ) e co-autor do livro: "Trabalho e Vida Pessoal - 50 Contos Seleccionados" (Ed. Qualitymark, Rio de Janeiro, 2001). Por mais de 20 anos treinou equipes de Atendentes, Supervisores e Gerentes de Vendas, Marketing e Administração em várias empresas multinacionais de bens de consumo e de serviços. Elaborou o curso de "Gestão Empresarial" e atualmente ministra palestras e treinamentos "in Company" nas áreas de Marketing, Administração, Técnicas de Atendimento ao Cliente, Secretariado e Recursos Humanos. Graduado em Administração de Empresas, especialista em Marketing e Gestão Empresarial, com MBA em Marketing no Mercado Globalizado e complementação pedagógica. Contatos: jcss_sc@click21.com.br; (21) 2233-1762 / (21) 9423-9433 www.profigestao.blogspot.com <http://br.linkedin.com/pub/julio-cesar-s-santos/25/544/1b8>