

## Tens de ser o 1.º a acreditar em ti !

A crença desenvolve um papel principal para qualquer profissional e a primeira pessoa em quem devemos acreditar; em nós mesmos. Acredite que consegue atingir aquilo que se dispuser mentalmente a alcançar. "Quer você; pense que pode ou não fazer algo, você; está certo"; Henry Ford Numa apresentação de vendas, a confiança, a crença e a paixão com que promovemos o produto, pode fazer a diferença para ganhar o negócio. É de facto algo intangível que se sente e consegue transferir emocionalmente. É o 1.º jogador. A sua autoconfiança vai ajudá-lo na carreira, vai-lhe proporcionar maior confiança sobre a sua capacidade de angariar e fechar negócios. Finalmente o sucesso vai-lhe trazer autoconfiança, iniciando um círculo virtuoso. Mantenha tudo para acreditar mais em si e ganhar confiança; faça uma lista dos feitos que já atingiu, quer pessoais, quer profissionais. Exemplo: angariou um cliente fundamental para a empresa, deu uma ideia para a criação de um novo produto que se tornou um sucesso, comprou uma casa, criou um filho, conseguiu ser o melhor aluno na disciplina de ;, obtive o 1.º lugar na prova de ;, etc ; Todos os dias, antes de se deitar, leia essa lista e mantenha-a actualizada. O seu inconsciente vai receber estes estímulos positivos, que, com as repetições, vão passar para o seu consciente, aumentando assim os seus níveis de confiança. Dica: Rodeie-se de pessoas que acreditem em si e lhe transmitam confiança; assim terá; o 1.º jogador, como a equipa toda. [www.clubedasvendas.com](http://www.clubedasvendas.com) ;

## Sobre o Autor

Somos um espaço para discussão e aprendizagem dos temas comuns aos profissionais das vendas. Pretendemos dar a conhecer as melhores práticas e proporcionar-lhe as melhores estratégias para que alcance o desejado sucesso nas vendas. É essa a nossa missão; através da informação que lhe disponibilizamos, ajudá-lo a alcançar o sucesso profissional e simultaneamente conduzi-lo a práticas que enriqueçam a sua vida pessoal.

Source: <http://www.artigopt.com>