

todos somos vendedores

Toda pessoa é um vendedor, seja qual for a função que desempenhe. Por exemplo, numa empresa que vende eletrodomésticos, a pessoa que lhe atende quando você vai às compras é um vendedor. O gerente da loja, embora não lhe atenda diretamente, também é um vendedor, pois recebeu da diretoria da empresa as metas de produção e as repassa (vende) para os funcionários, convencendo-os de que é possível atingi-las. As metas que o gerente da loja recebeu (comprou) dos diretores, foram determinadas (vendidas) a estes pela presidência da empresa.

As ações do proprietário, diretor, gerente, chefe de setor, vendedor da linha de frente e demais funcionários de uma empresa, devem estar harmonizadas e direcionadas para a satisfação do cliente e a conseqüente venda do produto, idéia ou serviço.

É o resultado da venda, que paga a todos, do atendente ao gerente geral, da telefonista ao presidente da empresa. Natural, portanto, que todos devam se empenhar para que a empresa obtenha sucesso em vendas. Ocorre, porém, que na maioria das empresas somente o vendedor da linha de frente se preocupa com isso, os demais passam o tempo com atividades burocráticas, pensando que estas são mais importantes que aquela. Esse engano leva milhões de empresas ao fracasso ou a vender menos do que poderiam vender.

Todos que trabalham numa empresa, independentemente do que fazem, tem uma função comum. Essa função é fazer com que o consumidor compre os produtos, idéias ou serviços produzidos. Isso é VENDA. Portanto se participam da venda, são vendedores.

Muitas pessoas não trabalham em empresas e mesmo assim são vendedoras, pois também oferecem produtos, idéias e serviços a outras pessoas, tendo como contrapartida o recebimento de algum valor. É o caso, entre outros, dos profissionais liberais como os médicos, dentistas, advogados, contadores, engenheiros e dos autônomos como os eletricitistas, encanadores e pedreiros.

Extraído do Livro “O Campeão de Vendas”