



## Técnicas de Vendas

---

### Explore as oportunidades

Porque você não vende? Ah já sei! A culpa é do governo que está acabando com seu negócio ao não fazer as devidas reformas. Ou então quem sabe podemos culpar o sol, a chuva, ou qualquer outro fenômeno.

Há os que preferem se juntar ao bando de “pessimistas” de plantão que encham a boca para dizer que não vendem nada porque o Brasil está vivendo uma crise.

E pelo que contam é algo que atinge todas as classes. Da indústria ao comércio, passando pela prestação de serviços. O país vive um caos. As pessoas não querem mais comprar. As metas não têm como ser batidas e por aí vai...

Quantas vezes você já escutou este discurso? Quantas vezes você ouviu essa mesma desculpa de seu colaborador ou até quem sabe você já tenha usado ela para justificar sua má atuação nas vendas?

Mas então fiquei confuso. Porque tenho lido que empresas prosperam, que empregos são gerados, que o padrão de vida está melhorando e que a economia está aquecida.

Onde está a verdade? Quem está com a razão? Fica fácil responder a esta pergunta quando falamos em algo que se chama criatividade como forma de se adaptar ao mercado consumidor.

O importante é saber para onde o vento está soprando. Se remar contra a maré e não observar as tendências, com certeza estará sendo esquecido porque é você que tem que ir de encontro ao cliente.

Use e abuse da criatividade. Seja flexível ao tentar compreender o mercado. Ouse fazer algo diferente, mas não esqueça jamais de buscar a satisfação daquele que paga suas contas: o cliente!

Quando alguém disser que não vende porque está chovendo, pergunte como está se sentindo neste momento o vendedor de guarda-chuvas? Pergunte se os negócios dele estão prosperando e aí você descobrirá que não há crise.

O mercado está aí esperando por você. Sempre há uma necessidade a ser saciada e o cliente deseja isso. Lembre-se de sair na frente para que ao chorar o seu concorrente não ganhe mais dinheiro vendendo lenços!

Muito sucesso e boas vendas :-)

*Publicado em 09/07/2009 por André Vinicius*