

Profissional de Vendas tem que tomar diariamente:



"Conhecimento não é suficiente; precisamos aplicar.  
Desejar não é suficiente; precisamos fazer"  
Johann Wolfgang Von Goethe



## **Café com Leite, a bebida energética dos Vendedores de Sucesso.**

Para iniciarmos a nossa linha de raciocínio e resultar no sentido reflexivo que iremos propor, precisamos definir o que é um "Acróstico: que é uma composição escrita feita a partir das letras iniciais de palavras isoladas ou localizadas no início ou no interior de frases e de versos." A partir dos acrósticos, que são lidos em sentido vertical, são formadas palavras ou frases. Eles refletem uma preocupação com a forma do discurso, motivo pelo qual são um dos recursos utilizados na função didática.

**"CAFÉ"**: Comunicação, Aprendizado, Foco e Ética, com  
**"LEITE"**: Labutar, Estratégia, Informação, Tendências e Entusiasmo, ingeridos diariamente e de forma contínua, resultara no sucesso das atividades de vendas executadas por qualquer profissional do mercado.

Estas palavras são chaves que podem definir o trabalho de um vendedor de alta performance. A profissão de vendas é uma das mais desafiadoras do mercado, e exige uma série de habilidades, para que se possa alcançar os objetivos e metas no âmbito individual e corporativo.

Um dos pilares do sucesso de um profissional de vendas é a sua capacidade de **comunicação**. Saber se comunicar bem é essencial para conseguir transmitir informações de maneira clara e objetiva, criar empatia com o cliente e persuadi-lo a tomar uma decisão de compra. Além disso, um bom vendedor, precisa ser um bom ouvinte, a fim de entender as necessidades e desejos do cliente e oferecer as soluções mais satisfatórias.

Outro aspecto fundamental para um vendedor de sucesso é o **aprendizado** contínuo. O mercado está em constante evolução, e é necessário estar sempre atualizado em relação às novas tendências e técnicas de venda. Para isso, é importante investir em treinamentos e capacitações, participar de eventos e feiras do setor, e estar sempre em busca de novas informações.

O **foco** é outro fator determinante para o sucesso de um vendedor. É preciso ter clareza dos objetivos a serem alcançados e trabalhar de maneira consistente para atingi-los. Isso exige disciplina e organização, para que o vendedor consiga priorizar as atividades mais importantes e manter o foco nas metas traçadas e propostas.

A **ética** também é fundamental para a carreira de um vendedor de sucesso. É necessário ter uma conduta ética e honesta em todas as etapas do processo de venda, desde a abordagem inicial até o pós-venda. Isso ajuda a construir uma opinião positiva e fidelizar os clientes, que se sentem mais confiantes em fazer negócios com uma empresa e um profissional que respeita os seus valores.

O **labutar**, ou seja, a disposição para o trabalho árduo, também é uma característica importante de um bom vendedor. É preciso ter dedicação e empenho para superar os desafios do dia a dia, lidar com a pressão e persistir diante das dificuldades. Essa disposição e persistência para o trabalho é um dos fatores que diferenciam os vendedores de sucesso daqueles que não conseguem alcançar os seus objetivos.

Uma boa **estratégia** de venda é outra peça-chave para o sucesso de um vendedor. É preciso saber identificar os melhores canais de comunicação com o público-alvo, definir as diferenças competitivas da empresa e dos produtos e serviços oferecidos, e criar argumentos convincentes para vencer as objeções e convencer o cliente a fazer negócios.

A **informação** é um recurso valioso para qualquer vendedor. É importante estar sempre atualizado sobre o mercado em que atua, conhecer bem o perfil dos clientes e concorrentes, estar a par das novidades e **tendências** do setor. Isso ajuda a criar um discurso mais comportamental e direcionado com as necessidades do público e se destacar diante dos concorrentes.

O **entusiasmo** é extremamente importante para o vendedor, pois é uma das características que podem levar a um aumento significativo nas vendas. Quando um vendedor está entusiasmado, ele transmite uma energia positiva aos clientes, o que pode tornar a experiência de compra muito mais agradável e eficaz. Além disso, o entusiasmo pode ajudar a superar objeções e convencer os clientes a tomar uma decisão de compra.

Um vendedor entusiasmado é alguém que está apaixonado pelo que vende. Essa paixão pode ser contagiosa e levar o cliente a se sentir mais confiante na compra. O entusiasmo também ajuda a estabelecer uma conexão emocional com o cliente, o que é crucial para construir relacionamentos duradouros.

Além disso, o entusiasmo pode ajudar o vendedor a se manter motivado e engajado no trabalho, mesmo em situações desafiadoras. Quando um vendedor está entusiasmado, ele é capaz de enfrentar as adversidades com mais facilidade e encontrar soluções para problemas que possam surgir.

No entanto, é importante ressaltar que o entusiasmo deve ser autêntico e sincero. Não se trata de fingir emoções ou de ser ansioso na abordagem com os clientes. O entusiasmo deve ser natural e coerente com a personalidade e estilo do vendedor.

Em resumo, o “CAFÉ” com “LEITE” é uma “bebida” poderosa para o profissional de vendas tomar diariamente, pois ajuda a criar uma experiência de compra mais positiva e eficaz, a estabelecer conexões emocionais com os clientes e a enfrentar desafios com mais facilidade. Por isso, é importante que os vendedores busquem cultivar essas características em si mesmos e nas organizações que prestam serviço, utilizando de forma adequada em suas negociações com os seus clientes.

## **Prof. Amauri Crozariolli**

Desenvolvimento Profissional

Palestras e Treinamentos Corporativos

[www.amauri.net](http://www.amauri.net) - [contato@amauri.net](mailto:contato@amauri.net)

(44) 99 125 - 5666