

Vender ou não vender, eis a questão

Os filósofos de vendas (vendedores antigos) estão mudando seus conceitos. Aqueles que diziam “penso, logo vendo” e que o grande mandamento de um vendedor era “amar a Deus e ao meu produto sobre todas as coisas” e “vender ao próximo como a ti mesmo” estão mudando seus conceitos. Alguns estão dizendo “só sei que nada sei”.

Isso tem ocorrido porque estamos vivendo em um período de grandes mudanças no perfil dos compradores. E no setor de vendas observamos dois grandes fenômenos.

- 1) O surgimento de um novo consumidor: geração Y.
- 2) Ascensão da classe “C” com poder de compra muito forte (alguns chamam esse público de o próximo bilhão e a verdadeira classe média brasileira).

E agora, como vender para esses públicos?

Primeiro, eles amam comprar (um de seus passeios preferidos nos finais de semana é frequentar *shoppings* e hipermercados), no entanto odeiam vendedores. Então, o profissional de vendas que antes só pensava em vender, vender, vender a qualquer custo deve mudar o perfil e utilizar as seguintes técnicas de vendas:

- 01) Não venda, solucione
 - a. Faça perguntas para identificar as reais necessidades do cliente. Não pergunte “em que posso ajudá-lo?” – troque por: “seja bem-vindo, estou à disposição”.
- 02) Não demonstre ansiedade em vender
 - a. Ligar a todo o momento, ficar observando o cliente enquanto ele olha as vitrines e enviar vários *e-mails* são atitudes que afastam o cliente. Ninguém gosta de vendedores chatos. Conseguir um pedido pelo cansaço já não existe mais.
- 03) Não fale demais do seu produto e/ou serviço
 - a. Quando você, como vendedor, argumenta demais sobre as qualidades de seu produto faz com que o cliente interprete que você está tentando enganá-lo. Por já ter sofrido vários enganos comerciais ele enxerga seu produto/serviço como arapuca.
- 04) Seja prático, sincero e objetivo
 - a. Para vender mais, seja direto: diga as vantagens de modo bem sucinto (não fique contando história). Seja sincero: se o produto não atende às necessidades do cliente, não venda; é melhor perder agora e ganhar no futuro. Em resumo, seja sempre objetivo.
- 05) Persistência e paciência
 - a. A regra para vender para esse novo público é: atenda a todos de maneira eficaz (isso exige paciência). Não se abata com os clientes que não queiram comprar seu produto dizendo que está muito caro (agora você tem que ter persistência). Diante de objeções, haja com empatia e você fará muitas vendas.

É claro que as cinco dicas acima são apenas uma ideia. Se você gostou, faça treinamentos (uma dica é fazer o meu curso de técnicas avançadas de vendas). Leia mais sobre esse público, mantenha-se atualizado e adapte-se às mudanças.