

Socorro, eu não tenho motivo para vender!

A maioria dos vendedores não alcança o sucesso e a excelência em vendas porque não possui um motivo para vender.

Pior do que não saber vender é não saber por que se precisa vender.

Oras, na vida nós precisamos ter um motivo para viver.

Eu não qual é o seu motivo, mas você precisa ter um.

Então pense num motivo e aí você achará o motivo para vender.

Você pode estar pensando que isso é coisa de louco.

Mas não é a pura verdade.

As pessoas permitem que a simples sobrevivência seja o maior motivo para elas fazerem algo, trabalharem por isso.

Isso é muito pouco!

Você precisa de um motivo maior, de uma causa.

Mas não apenas em bens materiais, mas com certeza você começará por eles.

Então pense num bem qualquer que você queira adquirir.

Não importa qual seja ele.

Vamos exemplificar: uma TV Digital de LCD de 46 polegadas.

Daquelas bem fininhas que pode pendurar na parede como se um quadro.

Bem o primeiro passo é saber quanto ela custa. Todo objetivo, toda meta tem que ser quantificado. Pesquisando você descobre que ela custa R\$ 6.499,00 e pode parcelar em 10 prestações de R\$ 649,90 no cartão de crédito.

O próximo passo é saber se o que você ganha lhe permite pagar tal prestação.

Bem se é um vendedor com salário fixo você precisará ganhar no mínimo três vezes mais o valor da prestação. No entanto se você for comissionado você deverá ganhar comissões suficientes para pagar esta prestação, assim se sua comissão é de 5% sobre o valor da venda, você deverá vender pelo menos R\$ 2.000,00 por mês para poder pagar a prestação, certo? Não vou considerar todas as prestações e dívidas que você tem, porque não quero aqui abordar a sua vida financeira. Outra forma é você guardar mensalmente o valor da prestação e depois ir lá e comprar o aparelho.

Mas o que deve ficar claro é que você traçou um objetivo, ou seja, tem um motivo para conseguir algo e trabalhar por isso.

Acontece que as pessoas, na sua maioria, não têm um objetivo, nem uma meta para sua vida.

Assim, devemos sempre a elas que quem não sabe aonde quer chegar qualquer lugar serve.

Claro é que você pode viver sem definir objetivos, mas aí só lhe resta reclamar que a vida está difícil, que você ganha mal, que o governo não faz para te ajudar, enfim fazer um muro de lamentações. O que ocorre muito diante dos colegas de trabalho.

Mas se você pode fazer seu salário ganhando comissões você vai atrás, trabalha duramente, persistentemente, convictamente que o resultado aparecerá. É fácil, não, claro que não! É muito difícil!

Mas recentemente eu conheci uma menina que tem servido de grande fonte de inspiração para mim. Ela tem somente 15 anos. Seus pais possuem dinheiro suficiente que lhe permitem apenas estudar. Mas ela não quer depender dos pais e então começou a vender cosmético e, com muito trabalho, ela vendeu R\$ 10.000,00 em produtos cosméticos e de perfumaria num único mês. Sabe quanto ela ganhou? R\$ 4.500,00! Ou seja, 70% do valor da TV que exemplificamos acima. É uma boa grana, não é?

E você não pode fazer o mesmo? Claro que pode!

Basta que você tenha um motivo, saiba quanto ele lhe custará e seguir em frente.

Você é assalariado? Não desanime pegue algum produto que você possa vender nas horas vagas.

Afinal nós não vimos no artigo anterior que todo mundo deve vender?

Nós não vimos que tudo é vendido e tudo é vendável?

Então mãos à obra! Sai da sua zona de conforto e vá vender!

Caso contrário alguém venderá no seu lugar, ou até mesmo para você!

Carpe Diem e bons negócios!

Celso Negrão

celsonegrao@uol.com.br