

Sucesso em Vendas!

“Vender é o negócio mais fácil do mundo se você der duro... E é o negócio mais duro do mundo se você der mole”.

*** Gilclér Regina**

O que é necessário para ser um sucesso de vendas? Embora as respostas que ensinam a chegar lá sejam totalmente subjetivas e pessoais, existem características e ações comuns a quem alcançou o sucesso. Isso não surpreende, mas surpreendente é perceber que não existem revelações milagrosas.

A diferença é que as pessoas de sucesso executam essas ações todos os dias – e os perdedores, não.

Os vencedores fazem aquilo que os perdedores não querem fazer. Pessoas vitoriosas acreditam que podem conseguir qualquer coisa.

Muita gente vive olhando para fora de si, pensando somente no dinheiro que podem ganhar, em vez de olhar para dentro e buscar o que realmente pode conquistar.

Vencedores reconhecem as oportunidades disfarçadas de adversidade. Elas existem em toda parte, mas poucos podem vê-las. Algumas pessoas, aliás, as evitam por temer a mudança.

Para se tornar um Sucesso em Vendas, procure *a companhia de pessoas de sucesso*. Freqüente os lugares aonde seus melhores clientes vão. Faça parte das associações de classe. Afaste-se de pessoas venenosas que nunca chegam a lugar nenhum.

Exponha-se ao que é novo. Se você não está aprendendo alguma coisa todos os dias, seus concorrentes estão. *E eles não vão esperar por você.*

Informações novas são essenciais para o sucesso, a menos que você seja como muitos que existem por aí, que acham que já sabem tudo.

Se esse é o seu caso, boa sorte. Aliás, sorte, nessa situação, é do que você vai mais precisar.

E para finalizar, não tenha medo de problemas. Quanto mais problemas puder resolver, mais os clientes irão querer negociar com você e mais fácil será o seu caminho para o sucesso.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

*** GILCLÉR REGINA - Palestrante de sucesso**, escritor de vários livros, entre eles os best sellers “No Topo do Mundo” e “Idéias que nascem do nada para o Estrelato” e “Sua vida não é uma questão de Sorte”. Já realizou mais de 2500 palestras. Tem clientes como General Motors, ZF do Brasil, ABAD, ABIN, Beauty Color, Pernod Ricard, Basf, Avon, Bacardi, Souza Cruz. Tem experiência internacional com palestras no Japão, Estados Unidos, Alemanha, Espanha, Portugal e outros países.

Contato: www.ceaq.com.br ceaq@ceaq.com.br