

Equipe de Vendas, preocupação constante

Apesar da profissão de vendedor ser uma das mais antigas do mundo, até hoje a formação desse profissional não é encarada com a seriedade que o assunto requer. Em que pese à área comercial ser a locomotiva de qualquer organização, muitas empresas ainda não a valorizam como deveriam.

A profissão de vendedor não possui uma formação regular. Raros são os cursos de vendas e os poucos existentes são caros, o que dificulta o seu acesso. Para piorar existe a cultura segundo a qual basta ser simpático e bom comunicador para ser um vendedor.

Em alguns segmentos, que necessitam de vendedores técnicos, a exemplo do segmento de Tecnologia da Informação (TI), a situação é ainda mais crítica. Formar um vendedor leva tempo e as empresas, na maioria das vezes, não possuem ou não estão dispostas a fazer esse investimento. Ao contrário, cometem uma série de equívocos que acabam comprometendo o resultado, quase sempre gerados pelo alto turnover existente na área comercial, acarretando com isso prejuízos, tanto na perda de clientes como financeiros.

Um desses equívocos é achar que um bom técnico, simpático e comunicativo, pode

ser um bom vendedor. Até pode ocorrer, mas para isso ele terá que ter vocação para vendas, caso contrário a empresa irá ganhar um vendedor ruim e perder o bom técnico. No final, acaba perdendo o bom profissional que por fracassar em vendas acaba buscando outros desafios.

Tentar recrutar e selecionar profissionais de vendas sem o auxílio de uma empresa especializada também é um equívoco recorrente. Normalmente, o gerente de vendas entende de produtos e de liderar pessoas, mas não necessariamente de recrutar e selecionar. Desse modo, investir em um serviço de recrutamento e seleção especializado gera economia e diminui sensivelmente a margem de erro.

Outro ponto em que as empresas tem se descuidado diz respeito ao treinamento. É essencial investir em treinamento

técnico para que o vendedor conheça o que vai vender e consiga incentivar seus profissionais para que procurem treinamentos em técnicas de vendas. Promover internamente esse tipo de treinamento também é uma saída.

O mercado está cada vez mais sofisticado e exigente. Portanto, quem melhor recrutar e treinar seus profissionais vai estar melhor preparado para enfrentar a concorrência cada vez mais acirrada.



Gilson Cabalheiro é Sócio da Cabalheiro Consultores, Coach Executivo e Professor em cursos de pós-graduação e MBA