

VENDEDOR MOTIVADO, CLIENTE CONQUISTADO

Estar motivado é um fator determinante no ramo de vendas. Um vendedor desmotivado não vende e nem se vende. Ele não passa a segurança que o cliente precisa receber, além de demonstrar a todos a sua insatisfação. Um vendedor sem motivação dificilmente alcança as metas, tanto as das empresas, quanto as próprias.

Para entender o que significa esse estado mental, pensamos no seguinte exemplo: Uma mesma pessoa que trabalha como motorista particular passa horas entediado por dirigir constantemente, pode ficar horas a fio dirigindo em uma estrada, a caminho das férias em família, sem se sentir nem um pouco entediado. A ação feita pela pessoa é a mesma, porém o lazer de se estar viajando com a família a motiva bem mais do que o trabalho. Alguns dizem que a motivação é uma interação, dada entre o indivíduo e o meio em que vive. Para outros, esse sentimento vem de estímulos externos. Na minha concepção, somada a 17 anos de experiência na área de vendas, a motivação vem a partir de um processo mental. A forma mais efetiva de se motivar e motivar pessoas é MOTIVAR-SE INTELECTUALMENTE.

Somos seres que evoluímos naturalmente, quando desafiados. O cérebro funciona da mesma maneira que um músculo: quanto mais você o exercita, mais forte e melhor ele se torna. O grande desafio deste processo é a dedicação, necessária para a descoberta do que realmente pode motivá-lo intelectualmente, e é essa dedicação no auto processo de busca que trará a motivação. Difícil de entender a teoria?

Comece analisando seu cotidiano, veja se o seu trabalho diário é o bastante para satisfazê-lo, medite sobre as melhorias que você pode fazer. Esforce-se, pois o elemento esforço é uma medida de intensidade. Empregue esse esforço no seu dia-a-dia, para bater as suas metas. Pare, repare e sinta a diferença.

Hoje, sentar e construir metas é um ato de motivação intelectual. Tendo isso em mente, com certeza a sua postura com o cliente melhorará e muito. Motivação cativa e torna, sem sombra de dúvidas, um cliente fiel ao vendedor.

Por Dominic de Souza

Country Manager da DQ&A, autor do livro "Como vender o seu Produto ou Serviço como algo Concreto", pela editora STS, metodologista, consultor especialista em vendas, palestrante, empresário no ramo de treinamento e desenvolvimento, professor de MBA e facilitador da Escola de Negócios TREVISAN