

Tempo é Dinheiro

Escrito por Paulo Roberto
Seg, 18 de Outubro de 2010 19:54

Persuasão, carisma, persistência e entusiasmo. Este é o perfil do vendedor bem sucedido, que conhece melhor do que ninguém o seu produto, os seus concorrentes e seu território.

Um bom profissional sabe o valor da convicção e a força do entusiasmo. Exatamente por isso sabe usar da melhor forma possível o seu tempo disponível, um dos pontos mais importantes de um profissional de vendas.

Um dia não planejado corretamente quase sempre é sinônimo de um dia perdido, ineficiente. Levantar bem cedo, ler jornais enquanto toma café da manhã, consultar a agenda e procurar o primeiro cliente deveria ser a rotina de todo vendedor. Quanto ao estilo – se prefere começar o dia pelo aspecto mais “desagradável” ou, pelo contrário, pelo mais “agradável” ou promissor – é preciso testá-lo antes. Mas uma coisa é básica: nunca se deixe levar pela intuição, sem planos prévios, raramente dá certo.

As armadilhas de um dia mal planejado quase sempre indicam o caminho de ineficiência, palavra execrada por todo bom profissional de vendas. Um roteiro com as atividades do dia, seu grau de importância e detalhes da negociação e contratos já feitos com o cliente são de vital importância. Não se pode desperdiçar tempo com indicações incompletas, não atualizadas ou com informações contraditórias. É preciso ter sempre ‘a mão uma lista que já tenha sido selecionada, atualizada, pesquisada, analisada, verificada e reconferida. Seu tempo é precioso.

Às vezes, pequenos detalhes como o tempo utilizado para deslocamentos entre o escritório e o cliente, fazem diferença. Ao invés de se perder tempo atrás do volante de um carro ou procurando uma vaga no centro da cidade, que tal um simples telefonema? O trinômio planejamento/telefonema/reprogramação, pode alterar, a seu favor, a proporção entre o tempo de venda e o tempo de viagem.

Freqüentemente, o tempo gasto para andar até o carro, tirá-lo da garagem, pagar o manobrista, se arrastar pelo trânsito, encontrar uma vaga, andar até o prédio do cliente e entrar no escritório pode ser reduzido a um telefonema. A conveniência ou não de se usar mais o telefone pode ser constatada de acordo com uma simples comparação: quantas vendas são efetuadas com sucesso no período de uma semana decorrentes de contato pessoal? Quantas ligações podem ser feitas no período de tempo e seus resultados favoráveis? Mesmo que a

Tempo é Dinheiro

Escrito por Paulo Roberto

Seg, 18 de Outubro de 2010 19:54

percentagem de negócios fechados por telefone seja menor, o ganho em termos de produção real é enorme, pense nisso.

A proporção e o equilíbrio entre os contatos pessoais, e por telefone, requerem uma boa dose de ponderação e experiência. Mas, pode até determinar a diferença entre o sucesso e o fracasso na carreira de um profissional de vendas.

O horário do almoço é outro aspecto que pode somar na conta do fracasso ou do sucesso. Transformar esse período num momento de lazer e descontração pode tirar pontos no seu conceito profissional. Atenção ao relógio e nada de aperitivos ou bebidas alcoólicas, é a postura correta de um profissional em ação. Tempo é realmente dinheiro, especialmente para um vendedor comissionado.