



# Motivações e Sucesso

## Somos todos vendedores

Luiz Marins



Atendendo a muitos pedidos de pessoas e empresas assinantes de nossas mensagens semanais **Motivação & Sucesso** quero comentar sobre a profissão de Vendedor.

A primeira coisa que temos que compreender é que todos nós somos vendedores. Vendemos nossas ideias, nossos desejos e opiniões, nossa visão frente a alguma situação ou realidade e mesmo em relação à própria vida. Passamos o dia todo vendendo a alguém alguma coisa ou ideia. Chamamos isso de convencer, de envolver, de comprometer, de motivar — e de muitos outros nomes. Mas o que, de fato, fazemos é vender.

Tenho visto com preocupação pessoas com uma certa vergonha de serem chamadas de “Vendedor(a)”. Há empresas que por causa disso usam nomes diversos para a nobre função de vendas: “Consultor Técnico”, “Assistente Comercial” e muitos outros. Se você, por acaso, tiver vergonha de ser chamado de vendedor, saiba que está na contramão da história, pois uma das mais importantes, rentáveis e dinâmicas profissões dos dias atuais é justamente esta. E quanto mais você compreender o valor dessa profissão, mais orgulho terá de ser chamado de “Vendedor(a)”.

O vendedor é antes de tudo um prestador de serviços. É ele quem aproxima as pessoas das empresas, seus produtos e serviços. Como ele não pode obrigar alguém a comprar, o que ele faz é apresentar os produtos e serviços com os quais trabalha, com a finalidade única de satisfazer necessidades ou desejos das pessoas (físicas ou jurídicas) que atende e, assim fazendo pode tornar as pessoas mais felizes e as empresas mais rentáveis. De nada adianta uma empresa ter produtos ou serviços excelentes se eles não chegarem até aqueles que deles necessitam. E é o vendedor que - direta ou indiretamente - realiza essa aproximação, o que o torna também um dos grandes responsáveis pela manutenção da rentabilidade e, portanto, dos empregos da empresa para a qual trabalha.

Todo vendedor que compreende a dignidade e nobreza de sua função e trabalha honestamente, tem um enorme orgulho de sua profissão. E vender, hoje, é mais cérebro do que músculos: exige conhecimento, pesquisa, análise do mercado, estudo de cada cliente, etc. Por isso os vendedores excelentes são aqueles que se comprometem com o sucesso de seus clientes a ponto de se tornarem respeitados e indispensáveis. Tenha, portanto, orgulho de ser um profissional de vendas e de ser chamado de “Vendedor(a)”.

Pense nisso. Sucesso!