

Parte I: Vencendo o estresse das vendas...

Trabalhar com vendas implica em saber lidar com pequenas coisas que acontecem no dia-a-dia, mas se não forem resolvidas adequadamente na cabeça do vendedor, pode levá-lo a fracassar na carreira.

Estes pequenos fatores podem ser:

Culpa: muitos sabem o que devem fazer, mas não fazem. Outros sabem o que não devem fazer e mesmo assim o fazem. E acabam por se sentirem culpados. Se você sabe que isso irá acontecer, a dica é: não faça. Isso é maturidade. Se você sabe que tem de fazer as coisas e sabe também que não vai fazer, estará desprezando um traço muito importante: a disciplina. A disciplina, segundo Tom Hopkins, é a fonte da grandeza e por isso você deve estabelecer um pequeno objetivo, como levantar mais cedo todos os dias, a fim de atender mais um cliente, em vez de 15 ou 20 minutos mais tarde. Se você se sente culpado por alguma coisa, esqueça isso agora e vá em frente.

Rejeição: faz parte da profissão de vendedor e saber lidar com ela, sinaliza a razão pela qual você pode ter mais sucesso. É preciso administrar melhor esse sentimento, esperá-lo, conhecê-lo e ter a consciência de que ninguém rejeita você, e sim a sua proposta ou seu produto/serviço. Assim você deve enfrentar diariamente os clientes que sempre o rejeitaram e encarar a rejeição com leveza de espírito.

Objecção: encarada como uma rejeição, mas que na verdade é apenas e tão somente uma forma do cliente saber mais sobre sua empresa, produto e serviço. Ao contrário do que se pensa, é uma excelente ponte para se relacionar mais e melhor com os clientes, afinal de contas quem faz objeção, deixa claro o interesse de comprar de você. A dica é: ouça com muita atenção e trabalhe sério suas argumentações para cativar e convencer o cliente.