



# Equipes de vendas que geram prejuízos X Equipes de venda\$ que geram LUCRO\$

por Paulo César Silveira (falecom@paulosilveira.com.br)

Veremos neste conteúdo a importância da equipe de vendas na sua totalidade. Esta fabulosa engrenagem de vendas, tão importante quanto fundamental nas empresas, baseia-se em profissionalismo, trabalho com inteligência, vontades, sentimentos, necessidades, sonhos, ilusões, empreendedorismo, ética, entre outras qualidades importantes.

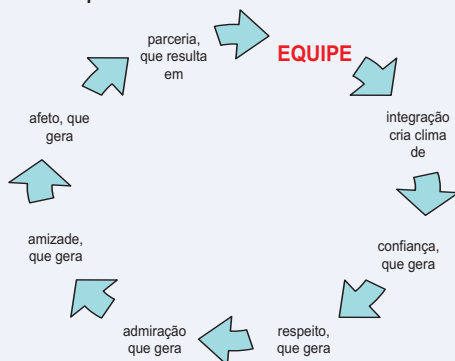
## Empresa não é casa de caridade e precisa dar lucro pois o lucro é a semente do amanhã!

Por isso, é fundamental compararmos e medirmos nosso desempenho e o desempenho de nossas equipes, tendo consciência de que nenhum de nós é tão bom quanto todos nós juntos!

E tem mais, nas regras da administração não existe remorso ou coração. Você entra em uma empresa para fazer a diferença somando. Ou você está fora... Seja bem vindo ao fabuloso mundo dos negócios!

Logo, COMPROMETIMENTO é a regra universal de evolução do líder em vendas e de seus liderados! Pois quem fica no emprego apenas pelo dinheiro perdeu a esperança de que algo mais é possível e será questão de tempo para essa pessoa perder a autoestima e começar a arruinar a si, sua equipe, seus clientes e a empresa que trabalha.

Empresa não são indivíduos isolados, mas sim EQUIPES que trabalham para um resultado comum. E equipes de fato podem ser assim descritas:



E sendo o líder o maior responsável pelo direcionamento da equipe, ele deve fornecer a cada membro do grupo boa parte das ferramentas necessárias para que as tarefas designadas sejam realizadas com competência, e medi-las de forma constante. Quem não sabe descrever o que está fazendo em forma de processo, então não sabe o que faz nem o que espera como resultado, e será questão de tempo para arruinar-se.

Esta regra é universal ao líder de vendas e também aos seus liderados.

## Equipes que geram prejuízos agem assim:

- 1 Acreditam que gostar do que fazem já é o bastante, baseando-se na lei do mínimo esforço.
- 2 Quando não estão trabalhando, vivem se queixando do serviço, da gerência, do salário... E enquanto estão no trabalho vivem contando os minutos para o final do expediente.
- 3 Constantemente defendem a tese de que errar é humano e fazem dela uma filosofia de vida. Ao invés de reparar seus erros com atitudes que os solucionem, os reparam com palavras, e culpam outras pessoas por seus fracassos.
- 4 Em termos de conhecimento, julgam-se auto-suficientes e dizem saber tudo. Resistem a mudanças, pois segundo eles o jeito certo de se fazer as coisas é do jeito como elas sempre foram feitas; não ouvem os outros e ignoram suas "dicas", por considerá-las supérfluas. Cursos, treinamentos? Evitam até os que a empresa oferece (mesmo sendo gratuito). Procurá-los por conta própria? Pura utopia...
- 5 São extremamente nostálgicos e "vivem" em função do passado, num período que não se vendia, meramente se tirava pedido.
- 6 Sentem-se completamente seguros em suas funções por acreditarem que a sobrevivência da empresa depende deles.
- 7 Fazem reuniões para tudo, principalmente para cri-

ticar os outros e buscar culpados para seus erros. Diminuem o potencial das pessoas, denigrem seus superiores e se queixam dos métodos da empresa.

- 8 São mal organizados, mas costumam passar a maior parte do tempo fazendo planos que nunca serão concretizados, por falta de iniciativa.
- 9 Novamente seguindo a lei do mínimo esforço, só fazem aquilo que lhes for ordenado, e frequentemente usam o “eu não sou pago para isso” como desculpa.
- 10 Tornam-se sórdidos e inescrupulosos. Fazem trapanças, mentem, aplicam o “171 do código penal”, prometem maravilhas que não irão cumprir, provocam intrigas, sabotam... e fazem isso com os clientes e com os próprios colegas de equipe.
- 11 Sempre reclamam que têm muito a fazer e que estão envolvidos em problemas complicadíssimos.
- 12 Agem como mercenários, só pensando no dinheiro que irão receber, sem se importar com os truques ardilosos que irão utilizar para enganar seu cliente. Com essas atitudes, destroem o território que a empresa levou anos para conquistar.
- 13 São do tipo que sempre gera mais trabalho e “resolva” os problemas criando outros ainda piores, que irão recair sobre sua responsabilidade.
- 14 São verdadeiros anestesistas, que adoram reclamar de tudo e alastrar o pessimismo pela empresa.

#### Equipes que geram **LUCRO\$** fazem assim:

- 1 Amam aquilo que fazem e por isso sempre procuram fazer sua profissão evoluir. Buscam inovações, sugerem ideias criativas, esforçando-se ao máximo para que sua equipe se desenvolva.
- 2 A cada tarefa que realizam, aprendem pelo menos uma nova lição. Portanto, dedicam-se ao máximo! Pois em negócios, palavras são palavras, explicações são explicações, promessas são promessas, porém apenas resultados são realidade e recompensados.
- 3 São visionários e, baseando-se nas informações que extraíram de suas experiências, adquirem a capacidade de prevenir vários contratemplos.
- 4 Não são pessoas dependentes da empresa e buscam informações em livros, cursos, treinamentos, etc. Fazem isso por iniciativa própria, pois têm plena consciência de que precisam se aprimorar. Assim estarão ampliando seus conhecimentos e habilidades e tornando suas atitudes cada vez mais positivas, obtendo crescimento pessoal e profissional.

Afinal, parte do desenvolvimento da equipe (e empresa) depende do desenvolvimento de cada membro.

- 5 Comemoram o sucesso de hoje, pois para eles o sucesso do ontem já foi comemorado... sabem que o sucesso da empresa é construído diariamente, por meio do sucesso de todos.
- 6 Sentem-se seguros, porém sabem que sua permanência na empresa depende, acima de tudo, de desafios superados e bons resultados obtidos.
- 7 São pessoas comprometidas, que têm consciência de suas responsabilidades e as encaram com grande entusiasmo e pró atividade. Têm prazer em compartilhar seu conhecimento com os outros membros da equipe, sabendo que nenhum de nós é tão bom quanto todos nós juntos. Sabem ser humildes e pedir ajuda quando necessário, e em retribuição não se limitam a fazer somente aquilo que lhes foi pedido, têm prazer e satisfação de ir muito além, pois apesar de não esperarem reconhecimento, sabem que cedo ou tarde ele virá de forma natural.
- 8 Mesmo obtendo ótimos resultados, eles não se acomodam e buscam sempre atingir objetivos maiores e mais desafiadores, pois sabem que, à medida que crescem profissionalmente, se tornam um alvo mais visado de contra-estratégias preparadas pela concorrência.
- 9 Em primeiro lugar, pensam no cliente e atendem a todos eles com grande prazer. Não acreditam em “bola de cristal”. Portanto, não criam estereótipos sobre o perfil do cliente, pois sabem que servindo todo comprador com excelência terão sempre bons resultados e novas oportunidades.
- 10 São estrategistas, dotados de grande organização e disciplina, com grande flexibilidade para superar imprevistos. Administram muito bem seu tempo, além de se mostrarem disponíveis para assumir novos compromissos, desde que tenham total convicção de que poderão cumpri-los com a mesma eficácia que realizam todas as tarefas do seu dia-a-dia.
- 11 A palavra *cliente* foi criada a partir de *ente*, que significa pessoa querida. Ótimas equipes tratam seus clientes muito além do que eles merecem. Eles sabem que a sobrevivência e crescimento da empresa dependem da satisfação dos seus compradores. Afinal, é deles que provém todo seu faturamento. Agem com transparência e indicam a eles as melhores soluções, pois enganar clientes é faltoso.

lhes com a honestidade: da mesma forma que garante o lucro de hoje, condena a empresa no futuro. Em contrapartida eles sabem que agindo com ética e atendendo com prazer e entusiasmo, irão gerar clientes satisfeitos que se tornarão compradores fiéis e que, além de tudo, farão boas indicações, ou seja, é um investimento barato (que requer como principal matéria-prima o carisma, dedicação e amor à profissão) e que traz grandes lucros a curto, médio e longo prazo.

- 12 Aboliram completamente a lei da “esperteza” e malandragem, pois descobriram que levam muito mais vantagem atendendo seus clientes com brilho nos olhos e dispostos a satisfazê-los em suas necessidades.
- 13 Para eles o dinheiro obtido não é o fim em si, mas a consequência de um ótimo trabalho realizado e, como tal, merece receber seu reconhecimento e retorno financeiro.
- 14 Têm orgulho de sua profissão e sabem que o sucesso obtido não é algo fútil que veio por acaso, mas sim o resultado do trabalho de toda equipe que se dedica para fazer com que sua organização cresça.
- 15 Compreendem que gerar lucros é muito mais do que uma profissão, é um modo de ser, um estilo de vida profissional. É estar todo o tempo em sintonia

com os clientes internos e externos, é propiciar condições para uma administração participativa, na qual as maiores estrelas sempre serão os clientes. Afinal, são estes excepcionais *entes* que geram nossos salários, garantem a continuidade de negócios e empresas e, é claro, de nossas profissões.

Deixo aqui uma mensagem do meu livro *A Lógica da Venda* que resume a fabulosa missão do profissional de vendas com a nobreza que merece:

**Vender é servir, é compreender as necessidades das pessoas, é a arte de transformar dinheiro em amizade, é conseguir êxito.**

Acredito que todos os seres humanos que contribuem para o bem estar material, intelectual, espiritual e moral de seu ambiente, viverão sempre em equilíbrio e com uma justa e perfeita recompensa.

Tenham um fabuloso dia hoje e sempre... pois o MERCADO é do TAMANHO de sua IMAGINAÇÃO.

Se você tiver algum comentário, sugestão ou dúvida entre em contato pelo e-mail [falecom@paulosilveira.com.br](mailto:falecom@paulosilveira.com.br) e no campo “Assunto”



**Paulo César Silveira** - Conferencista com mais de 1.750 palestras em sua carreira em 15 anos de profissão. Consultor, empreendedor e articulista com mais de 500 artigos editados. Mentor e líder do *Projeto Liderança Made in Brazil*. Autor de 18 livros, destacando-se os *best-sellers*: *A Lógica da Venda* e *Atitude - Virtude dos Prósperos*. Sendo ainda um dos autores da *Coleção Guia Prático da Revista PEGN* e também dos livros *Ser+ em Vendas*, *Ser+ com T&D* e *Ser+ com Palestrantes Campeões em parceria com a Revista Ser Mais*. Seu trabalho corporativo se baseia no treinamento mundial de vendas mais agressivo do mundo: *Buyer Focused Selling* e nos principais métodos de compras mundiais, principalmente as metodologias BATNA, PAC e no método de liderança TGE. Professor convidado da FGV/SP, FIA FEA/USP e UFRGS. Palestrante indicado pela FACISC, ADVB e FIESP nas áreas de vendas consultivas, vendas técnicas e comunicação com base em liderança. Site [www.paulosilveira.com.br](http://www.paulosilveira.com.br)

