

ALTA PERFORMANCE NAS VENDAS DO ATACADO DE SUCESSO”



O V CONVENDAS 2009 começou em “alta tensão” pois teve como primeiro palestrante da parte da manhã, o consagrado Professor Lievore, que literalmente eletrizou o público, presente no Teatro do SESI, com sua performance no palco, usando de bom humor e de uma linguagem que faz parte do dia-a-dia do profissional da área de vendas. Segundo ele “não existe equipe ruim, existe chefe M”, salientando assim, que a figura do líder precisa acima de tudo saber de gente. O palestrante destacou ainda, que para crescer precisamos estar aberto às

mudanças, não ter medo de mudar Se você pensar que pode ou se você pensar que não pode, é o que faz a diferença. “Mudança é inevitável, crescimento é opcional” (Leison)

Lievore, não crê na versão de que existe equipes fracas, reiterando que o que existe são líderes fracos. Destaca que o grande segredo da venda está no ponto de venda, isto é, você conhecer a realidade, expectativas e necessidades do seu ponto de vendas. Salientou ainda, que no processo de venda a comunicação tem um papel relevante e afirmou que estudos apontam que o que se diz representa 7% e a forma como você diz representa 30%. “Vender é muito mais que tirar pedido”

Por que o cliente compra esse produto da minha empresa? Ele compra por causa de você. “Ninguém faz negócios com perdedores” (João Crivalli)

Para o Prof. Lievore vendedores, são trabalhadores do conhecimento. E conhecimento é um processo constante. Entende que a venda envolve questões fundamentais como a gestão de rotina; o promotor estava com pressa e deixou o produto mais para trás e os mais novos na frente; qual é a sua participação no faturamento de cada cliente? Ressalta também, a necessidade de desenvolvimento de pessoal em larga escala. E enfatiza mais uma vez, que a obrigatoriedade do domínio completo do PDV e, que isso envolve, limpeza, precificação, estoque do cliente, lançamentos e promoções. “Atacado de Sucesso é comprometido com o resultado do seu cliente”.