DINO - Divulgador de Notícias

“A Venda Nossa de Cada Dia - A Nova Bíblia de Vendas”, de Marcelo G. Coutinho

Objetivamente, o autor mostra por diversas situações que vender é sempre igual. De um alfinete a um foguete, o processo é sempre o mesmo.

25/08/2016 12:00:07

O trabalho de vendedor é a opção que a maioria das pessoas imagina quando se vê desempregada. Isso porque sempre existem vagas nessa área, mas principalmente porque as pessoas tendem a achar que vender não tem segredo.

Neste livro, Marcelo G. Coutinho mostra, ao contrário, que vender não é para principiantes, é mais do que uma vocação ou habilidade, e tem ciência. Executivo com experiência de muitos anos na área comercial de organizações de diferentes setores de atividade, Coutinho chegou a essa constatação quando fez seu primeiro curso de vendas.

E foi com base nessa constatação que ele começou a desenvolver seu programa Vendas Neurais, que parte do princípio de que toda venda tem começo, meio e fim, e sempre se repete, portanto, é passível de um processo. O livro, em texto fluente e fácil de ler, mostra de maneira clara e direta, em torno de uma história e seus personagens, como o programa Vendas Neurais conduz o ato de vender.

“Comecei a gestar o programa Vendas Neurais após várias experiências em treinamento de vendas, ao concluir que a essência do ato de vender nada mais é do que uma relação humana e que se baseava no tripé: perguntar, escutar e empatizar. Mais que uma metodologia, é a realização de um projeto de vida, e o livro `A Venda Nossa de Cada Dia´ é o registro de toda essa vivência”, diz o autor, que estará autografando o livro no dia 26 próximo, estande da editora Scortecci, na Bienal do Livro. Em seguida, no dia 14 de setembro, em noite de autógrafos conjugada com palestra show na Livraria da Vila do Shopping Higienópolis.

No livro, Coutinho apresenta o programa Vendas Neurais com base na história de Tobias, um vendedor que vive situação muito difícil, apostava na venda de um imóvel para sair do sufoco, mas perde a venda por falar o que não devia. Ele estava assim, inconformado com sua falta de sorte quando encontra Agenor, um amigo infância que se tornou um vendedor extremamente bem-sucedido e que se dispõe a mostrar a Tobias os conceitos do programa de Vendas Neurais, a quem

ele credita seu sucesso. Agenor mostra a Tobias, por exemplo, que um dos motivos de seus sucessivos fracassos é o fato de não saber vender com o foco nas necessidades do cliente, e, somente negociar, cujo foco, está no interesse, razão dos descontos nos fechamentos. Romeo Deon Busarello, professor de MBA e pós-graduação da ESPM e do Insper, autor do quote na 4a capa, o final do livro é sensacional, quando Agenor faz o desenho de um mapa de uma avançada jornada de vendas. “É a ferramenta que todo vendedor e executivo de negócios deveria ter na sua mala”, conclui Busarello.

Objetivamente, Coutinho mostra por diversas situações que vender é sempre igual. De um alfinete a um foguete, o processo é sempre o mesmo. Mudam a linguagem, os exemplos e o contexto. No mais, a essência é a mesma. Assim como não existem duas pessoas iguais no universo, não existem duas vendas iguais. Mas o processo é o mesmo. Por isso, o livro é indicado para vendedores, e também para todos aqueles que têm algum tipo de contato com clientes.

“Quem souber como conduzir o processo de venda ou de relacionamento com o cliente, e entender os mecanismos emocionais e racionais envolvidos, tem suas chances aumentadas. Mesmo que você faça tudo certo, nada garante o resultado positivo, mas se você já começar a trocar os pés pelas mãos, certamente tem grandes chances de quebrar a cara”, esclarece Coutinho.

Na contracapa do livro, o executivo Rodrigo Abreu, atual presidente da TIM, observa que o autor apresenta de maneira objetiva, didática e bem-humorada, questões básicas da abordagem de vendas, nas quais a imensa maioria das pessoas não pensa. “Traça, ao mesmo tempo, um roteiro estruturado e simples de como organizar o pensamento e as ações sobre os processos de vendas, com dicas e exemplos de situações rotineiras para ilustrar os conceitos”, analisa Abreu.