

Como se transformar numa marca de confiança e potencializar seu negócio

No artigo, o consultor e especialista em vendas José Ricardo Noronha fala sobre a importância da confiança no mundo dos negócios.

29/09/2016 10:24:57

*Por José Ricardo Noronha

Inúmeros estudos comprovam que o sucesso, a vitalidade e a felicidade estão diretamente relacionados com o nível de confiança de confiança em nossos relacionamentos, sejam eles profissionais e pessoais. A confiança, quando presente em tudo o que fazemos, cria um círculo virtuoso onde tudo flui melhor e todos ganham.

No mundo dos negócios, nas vendas e na vida em geral, duas premissas são absolutamente essenciais e fundamentais. A primeira: pessoas compram de pessoas e se relacionam com pessoas. A segunda: as pessoas compram e se relacionam com quem confiam. Portanto, quando nos transformamos em profissionais de confiança, os relacionamentos e os negócios tendem a crescer de forma substancial e fortemente baseados na credibilidade conquistada junto aos nossos amigos, familiares, clientes, fornecedores e nos mercados em que atuamos.

O grande problema é que vivemos em uma Era marcada por um ambiente de baixíssima confiança. Vivemos uma crise de confiança que tem impacto negativo no nosso bem-estar econômico e na qualidade de vida em geral. Pessoas não confiam em pessoas. Pessoas não confiam nos seus líderes. Empresas não confiam em seus profissionais. Enfim, ninguém confia em ninguém! Confiar, que deveria ser a regra prevalecente, transformou-se em exceção.

Aliás, aproveito para recomendar o excelente livro “A Velocidade da Confiança”, de Stephen M.R. Covey, publicado no Brasil pela Editora Elsevier. A obra ressalta que quão maior é a confiança nos relacionamentos, maior é a velocidade com que as coisas acontecem e menor é o custo. Já quão menor é a confiança, menor é a velocidade e maior o custo.

Quando se há um elevado nível de confiança nos relacionamentos, as pessoas são capazes de se comunicar com maior rapidez, de colaborar melhor, de inovar mais e de fazer negócios de forma muito mais acelerada e de maneira muito mais eficiente.

Para conquistar a confiança do mercado, é preciso investir em confiança. Treinamentos para capacitar sua equipe para um atendimento impecável, por exemplo, ajudam a estabelecer um alto padrão de atendimento. E isso gera, sem dúvidas, um ativo que nunca para de se valorizar: a confiança.

* José Ricardo Noronha é vendedor, palestrante, professor, escritor e consultor. Formou-se em Direito pela PUC/SP e tem MBA Executivo Internacional pela FIA/USP. Possui especialização em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela Owen Graduate School of Management e é Professor dos MBAs da FIA. É autor dos livros "Vendedores Vencedores" e "Vendas. Como eu faço?", além de idealizador da Universidade das Vendas.

www.paixaoporvendas.com.br e www.universidadedasvendas.com.br