

FUTEBOL: METÁFORA DE UMA VENDA

Américo Marques Ferreira

Estamos vivendo o período de mais uma COPA DO MUNDO, época em que o FUTEBOL monopoliza as atenções de torcedores no mundo inteiro.

Que tal aproveitar os ensinamentos desta verdadeira PAIXÃO NACIONAL para também aperfeiçoar suas VENDAS?

Eis algumas analogias que podemos fazer entre estas duas atividades:

- **TREINAMENTO:** Da mesma forma que um time se dedica a ENSAIAR JOGADAS que favoreçam sua atuação nos jogos, é de se esperar que as equipes de vendas se preparem para conhecer profundamente, tanto seus próprios PRODUTOS/SERVIÇOS como as NECESSIDADES de seus CLIENTES e seus CONCORRENTES
- **CAPACIDADE DE DRIBLAR:** Exímios jogadores se utilizam de DRIBLES e fintas para ultrapassar obstáculos e dar sequência a uma jogada em direção ao gol. Em vendas, tal habilidade corresponderia a CONTORNAR OBJEÇÕES dos clientes através de argumentos, além de provas oportunas e convincentes.
- **JOGADAS FORA DE SÉRIE:** Verdadeiros craques costumam encantar a todos com seu FUTEBOL ARTE. Entre os profissionais que atuam em vendas, a criatividade é demonstrada pelo repertório e iniciativa para oferecer SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS aos problemas e às necessidades do cliente.
- **TEMPO DE JOGO:** Assim como as equipes buscam alcançar os melhores RESULTADOS nos 90 MINUTOS de uma partida, também nas vendas é importante saber ADMINISTRAR O TEMPO, um RECURSO cada vez mais ESCASSO, além de IRRECUPERÁVEL.

- **FIDELIZAÇÃO DE TORCIDA:** Tem sido objeto de muitos estudos o fenômeno de TORCIDAS que declaram seu AMOR por seus respectivos CLUBES. Ouvir a VOZ DOS CLIENTES certamente permite conquistar a LEALDADE destes seus TORCEDORES que, além de adquirir seus produtos/serviços, ainda podem recomendá-lo para seu círculo de influência.
- **NEGOCIAÇÃO GANHA-GANHA:** Os times procuram RETRIBUIR o empenho de seus torcedores através de vitórias e belos espetáculos de futebol. Semelhantemente, nas relações Cliente-Fornecedor, a SATISFAÇÃO MÚTUA decorre da SATISFAÇÃO nos ganhos partilhados.
- **GOLS:** Uma partida sem GOLS é o mesmo que nadar o oceano inteiro e morrer na praia. Da mesma forma, cada etapa de uma venda deveria contribuir para seu FECHAMENTO, de modo que fornecedores e clientes comemorem o resultado alcançado e partam para o ABRAÇO.
- **TIME CAMPEÃO versus TIME DE CAMPEÕES:** nem sempre uma SELEÇÃO integrada por jogadores CAMPEÕES em seus respectivos clubes alcança os melhores resultados, em função de ESTRELISMOS e DISPUTAS PREDATÓRIAS INTERNAS. Por outro lado, um TIME CAMPEÃO é aquele em que CADA JOGADOR contribui com o melhor de suas habilidades e esforços para que o CONJUNTO seja VENCEDOR. Semelhantemente, a SINERGIA de uma equipe de vendas pressupõe profissionais competentes em suas respectivas posições, buscando a complementaridade de papéis em prol do SUCESSO COLETIVO.
- **LEVANTAR O CANECO:** De todas as equipes participantes, somente a melhor conquistará o RECONHECIMENTO GERAL ao final de uma COPA

DO MUNDO. Também em VENDAS exige-se empenho, talento e evolução constante a fim de ultrapassar seus concorrentes e manter-se na LIDERANÇA DO MERCADO.

Estamos torcendo para que a nossa SELEÇÃO conquiste o HEXA-CAMPEONATO. Igualmente importante é que sua EQUIPE DE VENDAS continue SUBINDO AO PÓDIO nos mercados em que atua.

A vida é como um jogo de futebol.

Cada lance pode definir sua trajetória.

Mikael Johnathan