

Qualificação profissional: o diferencial das vendas técnicas

Comunicação IETEC

Concorrência global, tecnologia incorporada em todos os processos e segmentos, cenário econômico instável e a busca pela inovação como diferencial competitivo. Vender bem diante de tantas nuances passou a ser um desafio comum tanto para as pequenas como para as grandes empresas. A verdade é que não existe segredo para quem quer vender mais no atual cenário econômico. A única recomendação que existe é a mesma de anos atrás: conheça bem o seu produto, venda soluções, saiba para quem vender e como vender. A teoria é simples, mas exige eficiência na sua aplicação. A ausência de profissionais capacitados é a barreira que impede muitas organizações de garantir o cumprimento das metas de vendas no atual cenário. “Existe uma grande carência no mercado de trabalho no que se refere a profissionais especializados em vendas e isto é preocupante”, afirma o coordenador de vendas técnicas da Toshiba, Carlos Henrique Gonçalves. Na opinião do gerente de contas da E-Tailor Solutions e professor do IETEC, Julius César Fernandes, do profissional de Vendas espera-se o desenvolvimento de ações de marketing, o conhecimento da terminologia técnica e de padrões de mercado, e a aplicação dos conceitos de qualidade tanto nos produtos, quanto nos processos e serviços oferecidos pela empresa. “Os profissionais da área de Vendas, como de qualquer outra área, tem que estar sempre atualizados. O setor não deve desgrudar o olho dos movimentos do mercado, clientes e concorrentes. Os profissionais deverão tomar iniciativas com base nessas variantes”, aconselha Fernandes. Conhecimento multidisciplinar - Vender soluções e produtos exige mais do que conhecimento técnico. O especialista em engenharia econômica e professor do IETEC, Stéfano Angioletti, explica que para garantir o diferencial no mercado, empresas e profissionais cada vez se relacionam com novos conceitos como processos, tecnologias de gestão, modelos de liderança e de motivação de equipe, finanças, marketing, gestão de projetos e conceitos jurídicos. Estas modernas técnicas de gestão comercial já são conhecidas como “engenharia de vendas”, dada a sua complexidade e especificidade. Entretanto, ainda resistem as empresas cujos profissionais aprendem a vender no dia a dia de trabalho, sem qualquer instrução formal. “A necessidade de aprimorar as ações das empresas surge em decorrência da mudança no comportamento do consumidor que é mais seletivo, exige qualidade e eficiência no atendimento. Por isto novos conhecimentos e habilidades foram incorporados ao profissional de vendas técnicas. Logo, o profissional de vendas passa a assumir um papel de orientador ao auxiliar o cliente no direcionamento de uma compra”, explica Angioletti. Quem decide a venda dificilmente confia na empresa se o vendedor não for gabaritado, com conhecimento do produto. Os engenheiros de vendas representam o aspecto de credibilidade das organizações e agregam valor à venda.



PÓS-GRADUAÇÃO

Gestão de Projetos

[CLIQUE AQUI PARA MAIS INFORMAÇÕES](#)