Profissionais de vendas qualificados garantem melhores resultados
Comunicação Ietec

A escassez de mão-de-obra qualificada tem afetado os setores de vendas das organizações brasileiras. Sem conhecimento suficiente e capacitação adequada, um gerente de vendas pode deixar a empresa em "maus lençóis" mesmo quando a negociação é concretizada.

A afirmação é do professor da pós-graduação em Engenharia de Vendas do Ietec, Marcos Nannetti. De acordo com ele, uma das características do bom gestor de vendas é entender quem é o cliente adequado para o tipo de produto ou serviço que a empresa propõe.

“Quando a empresa capta um cliente que não possui perfil para aquele tipo de produto ou serviço ele pode ficar insatisfeito, fator que prejudica os negócios”, diz.

Os investimentos necessários para transformar a opinião do cliente e atendê-lo de maneira satisfatória podem afetar o caixa da empresa, conforme explica Nannetti, que além de professor do Ietec é diretor Comercial da EAC Software.

“Se conquistarmos um cliente cujo perfil não será atendido pelo nosso produto teremos que desenvolver soluções antes não previstas. O custo, neste caso, será elevado. Um bom gestor de vendas deve avisar ao cliente que o produto comercializado pela empresa não será o melhor para atendê-lo, quando este for o caso”, comenta o gerente, que afirma analisar centenas de currículos antes de encontrar um profissional adequado para a área de vendas de sua empresa.

Para evitar este tipo de problema, a qualificação é a solução adequada. Na pós-graduação em Engenharia de Vendas do Ietec, o profissional aprende a lidar com situações do cotidiano profissional e desenvolve habilidades tanto para conhecer melhor o cliente, quanto para fechar negócios mais rentáveis.

De acordo com o coordenador do curso, Paulo Emílio Vaz, a retomada dos investimentos, reflexo do bom momento econômico vivenciado pelo Brasil, puxa para cima a demanda por profissionais de vendas qualificados, que terão como função principal negociar grandes projetos. Conforme ressalta, as empresas detentoras dos mais bem preparados departamentos de vendas conseguirão os melhores resultados.

“À medida que aumenta a complexidade do produto ou do mercado, aumenta a necessidade de profissionais com formação. O motivo é a rapidez com que profissionais treinados conseguem aplicar os métodos e técnicas de vendas ao dia a dia das empresas”, aponta. Como consequência, segundo Vaz, é possível fechar negócios mais rentáveis com menos esforço. Ou seja, as organizações têm os custos reduzidos e as receitas incrementadas.

O gerente Comercial da Plascar – Indústria de Componentes Plásticos, Júlio César Domingos, concorda. Segundo ele, apostar na qualificação é dar um passo à frente na carreira. A atualização também foi citada pelo gerente, que é especialista em Gestão Comercial e faz pós-graduação em Engenharia de Vendas no Ietec, como fundamental.

“Na pós-graduação em Engenharia de Vendas pude ampliar o networking e discutir dificuldades e soluções do segmento com outros profissionais”, afirma. Entender e aprofundar o relacionamento com o cliente foi outro benefício citado pelo gerente Comercial.

Na avaliação do coordenador da pós-graduação em Engenharia de Vendas do Ietec, trabalhar o relacionamento com os envolvidos no processo de vendas – um dos objetivos do curso – é fundamental para a concretização dos negócios. “Profissionais de vendas

qualificados têm foco na construção de relacionamentos, diferencial que garante ganhos cada vez maiores para as partes. Negligenciar os processos de vendas e deixar de investir na formação de profissionais neste momento representa a perda da oportunidade de se tornar um líder em vendas”, diz.

Oportunidade – O Ietec está com inscrições abertas para a pós-graduação em Engenharia de Vendas. As aulas serão realizadas entre 13 de agosto e 22 de janeiro, às sextas,das 18h30 às 21h50, e aos sábados, das 8h às 13h.

O curso é direcionado a administradores, engenheiros, economistas, contadores, profissionais de marketing, entre outros com formação superior que atuam ou pretendem atuar na área de vendas. Desenvolver vendedores técnicos por meio dos conceitos de gestão de vendas e relacionamento, alinhados com o posicionamento da organização e focados em maiores e melhores resultados em suas vendas é o objetivo do curso.

O Ietec fica na Rua Tomé de Souza, 1065, Savassi (BH). Informações: (31) 3116.1000, 3223.6251 e www.ietec.com.br.