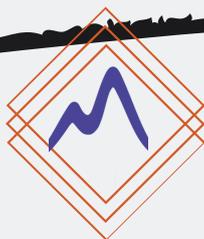


UM GUIA SOBRE

# A ARTE DE VENDER



**SUMMIT LEADERSHIP** 



**A barganha existe desde que o mundo é mundo, sendo uma parte necessária e integral dos negócios realizados entre duas ou mais partes.**

**Algumas pessoas nascem com o dom da retórica e persuasão, duas qualidades que se destacam e se mostram fundamentais em uma área muito importante: a das **vendas**.**

**É comum ouvirmos que um bom vendedor é capaz de “vender gelo para esquimós”, analogia simples, mas muito precisa quando o objetivo é compreender, de uma forma mais clara e branda, as habilidades e capacidades de um vendedor.**

**Neste e-book vamos nos aprofundar no tema, destacando os principais conceitos e fatores, além de prover dicas e informações valiosas sobre o que verdadeiramente faz de uma pessoa um bom vendedor.**

**Boa leitura!**





# VENDER É UMA ARTE

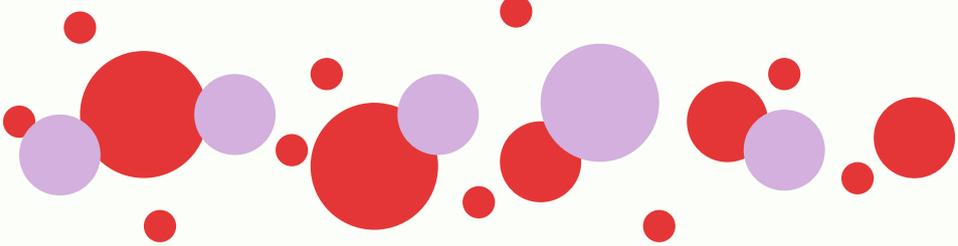
Como citado na introdução deste e-book, qualidades como a persuasão, otimismo e uma boa comunicação são partes inerentes de um bom vendedor, considerando que a arte da venda e da barganha depende de tudo isso para que seja **efetiva**.

No entanto, sabemos que boa parte da população não é munida desse conjunto características...

*Mas isso significa que elas não podem se tornar bons profissionais e vendedores?*

**Se você é uma das pessoas que possui essa concepção, saiba que ela está errada.**

Tudo o que foi citado acima são habilidades, portanto, elas podem ser adquiridas e desenvolvidas por *qualquer* pessoa, basta **querer**, **aprender** e se **esforçar**.



# QUEIRA



**Caso você seja alguém desprovido das qualidades e características que compõem um excelente vendedor, mas ainda assim deseja se tornar um, saiba que isso é totalmente possível.**

**Querer se tornar um melhor vendedor também é querer se tornar um profissional mais preparado e qualificado para a execução de sua função, tendo em vista que essa mentalidade pode colocá-lo em uma posição mais favorável e que esteja de acordo com suas expectativas, sendo que isso envolve desenvolvimento pessoal e profissional.**





# APRENDA

**A partir do momento que você se mostra disposto a adquirir e a desenvolver habilidades que você não tinha (ou que não eram fortes o bastante) um mar de possibilidades abrirá a sua frente.**

**O conhecimento nunca é demais, portanto, quando você se propõe a se capacitar e a aprender essas que são habilidades valiosas os resultados obtidos serão consideráveis.**



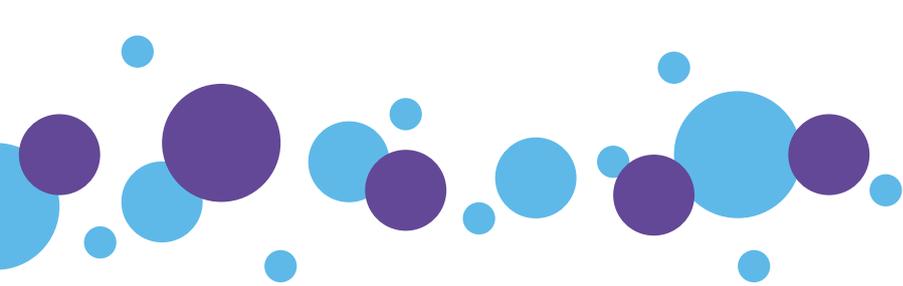


## **SEJA AMBICIOSO, MAS MANTENHA OS PÉS NO CHÃO**

**Podemos dizer que o que impulsiona um bom vendedor é a ambição, considerando que é a partir dela que muitos tiram a motivação para se desenvolver e se tornarem extraordinários naquilo que fazem.**

**Contudo, ao mesmo tempo que a ambição é fundamental para que se alcance alguns objetivos, quando em demasia ela pode te cegar e desviá-lo de seu propósito inicial.**

**Um bom vendedor, antes de qualquer coisa, é capaz de se colocar no lugar do cliente, portanto, manter os pés no chão e ser empático são qualidades tão fundamentais quanto as outras que foram citadas.**



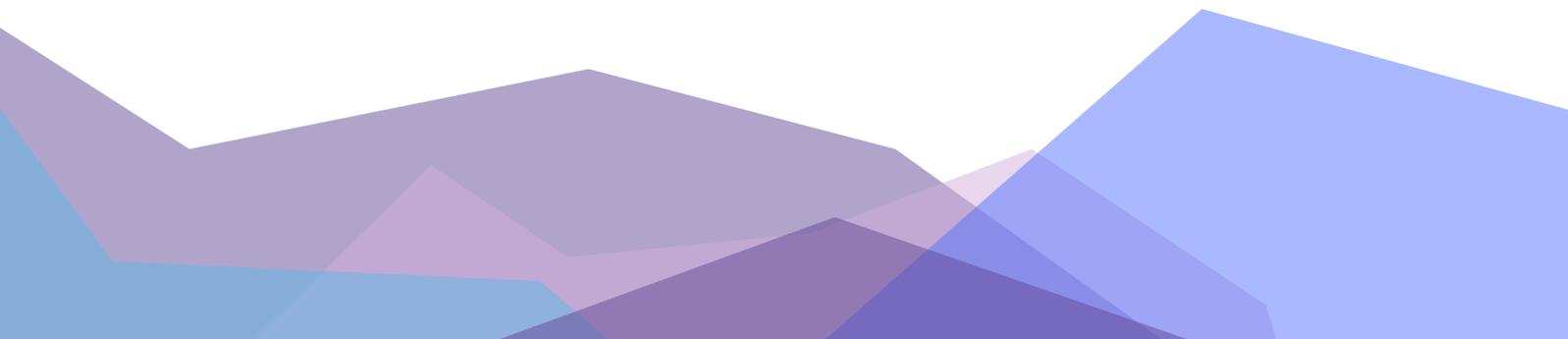
## **ACREDITE NO PRODUTO QUE VOCÊ VENDE**

**Mesmo o melhor dos vendedores, quando não acredita ou confia no produto/serviço que vende, se mostra incapaz de passar 100% de credibilidade aos seus clientes, ou seja, a técnica não é tudo.**

**Acreditar, acima de tudo, em seu trabalho é fundamental para transmitir verdade ao consumidor, e isso, quando aliado ao conhecimento que o profissional demonstra ter sobre o produto que está vendendo pode trazer resultados excepcionais.**

**Vendedores que detêm essas qualidades são capazes de despertar o desejo de compra em qualquer um, até mesmo em quem inicialmente não necessita de determinado produto ou serviço.**

**E isso é o que separa o excelente de apenas um bom vendedor.**



## VENDER NÃO É SÓ "VENDER"

Ao ler e ouvir a palavra “venda”, a imagem inicial que surge na cabeça da grande maioria consiste em algo relacionado unicamente ao ato de vender alguma coisa.

Entretanto, o termo “vender” e “vendedor” são muito mais amplos e podem ser empregados em outras situações que extrapolam o significado unicamente *mercadológico*.

Por exemplo, você já deve ter ouvido a expressão popular “vender o peixe”, certo? Em poucas palavras, essa expressão significa e pode ser utilizada quando alguém deseja expor o seu ponto de vista, argumentar a seu favor ou se promover.

Com isso em mente, não é difícil notar como se tornar um bom vendedor (munido de todas aquelas qualidades) pode favorecer não só a vida profissional, mas também a vida pessoal de um indivíduo.



Independente se agimos por motivações e necessidades profissionais, o fato é que, o tempo todo, estamos **negociando**.

A vida consiste em uma constante troca e barganha de serviços, favores, recursos, atitudes e até mesmo de sentimentos.

Adquirir e desenvolver habilidades e competências que compõem um profissional vendedor pode e vai refletir em outras áreas de sua vida, visto que elas possuem um valor inestimado para o desenvolvimento de todo e qualquer ser humano preparado, feliz e bem-sucedido.

As consequências do querer, aprender e se esforçar podem ser observadas nos resultados concretos obtidos por aqueles que – inicialmente – nem mesmo faziam ideia de que determinadas atitudes pudessem reverberar pelo resto de suas vidas em áreas que não faziam parte do objetivo inicial.

O desenvolvimento pessoal e profissional é um meio comprovado de se manter preparado e estável para lidar com as constantes mudanças da sociedade moderna, medida que por si só é capaz de trazer tranquilidade e um pouco mais de paz de espírito para aqueles que desejam se manter qualificados e relevantes em um mercado cada vez mais disputado.



# FAÇA UM CURSO COM A SUMMIT LEADERSHIP

Construa **IMEDIATAMENTE**, da forma que você tanto sonhou, uma vida cheia de prosperidade em todas as áreas.



ACESSE NOSSO SITE E SAIBA MAIS:  
[WWW.SUMMITLEADERSHIP.COM.BR](http://WWW.SUMMITLEADERSHIP.COM.BR)

**CONHEÇA NOSSA EMPRESA  
E  
NOS ACOMPANHE NAS REDES SOCIAIS**



**WWW.SUMMITLEADERSHIP.COM.BR**



**SUMMIT LEADERSHIP** 