

## **O vendedor de Doce**

Veja como um negócio, que do ponto de vista da comunidade é muito simples, mais que envolve técnicas fantásticas de desenvolvimento de atuação no mercado consumidor e é um caso de sucesso, respeitando as devidas proporções.

Um vendedor de doce visita a empresa que dirijo a dez anos, sempre oferecendo seu produto “ doces em pedaços”. Ao longo do tempo tenho observado este negociante de forma normal que todo gestor faz, se esta atendendo as normas da empresa tipo: se pode oferecer seu produto aos funcionários, quanto tempo pode permanecer nas dependências da empresa, essas coisas de acompanhamento gerencial. Os anos se passaram e este senhor mantendo uma frequência de 2 a 3 vezes por semana trabalhar junto conosco. Passou a ser pessoa conhecida de todos. Usando sempre um leve sorriso no rosto tentando de forma sutil vender seu produto, rápido com discrição para não perturbar o ambiente de trabalho dos outros ele vai conseguindo cumprir sua missão. A algum tempo passei a melhor observar este senhor pois começou a chamar minha atenção o seu modo de trabalhar e agir. Sempre atento a detalhes este vendedor está realmente desenvolvendo um excelente trabalho ele sabe que gosto de doce de amendoim, que detalhes do produto são importante para a venda, tipo – época de colheita do fruto, tipo de cura para fazer um bom doce, quantidade de açúcar, a consistência do produto quando ele é de uma boa fornada, impressionante a riqueza de detalhes que ele usa naquelas breves conversa. Sempre usando um chapéu de pano, costume adquirido quando andava muito a pé de loja em loja para vender os seus doces. Depois passou a usar o meio de transporte que ele considera o melhor de todos, curou-se de dores nas costas e problemas na coluna sem falar que acabou a insônia depois que passou a trabalhar e exercitar-se de bicicleta. Seus métodos são realmente bons, vejo a olhos vistos, novas roupas, bike zerada, a vasilha de transporte dos produtos esta maior. Esse sim é um empresário de sucesso. Sua técnica é simples, observa e da aquilo que o cliente quer e na hora certa. Logo a após o almoço ele começa, sabe que o pobre não tem costume de sobremesa mais que tem vontade de doce e assim ele vai de sobremesa passa para lanche da tarde, e um docim para guardar, para comer depois, ou levar para casa, ele vende tudo todo dia. Em uma de nossas conversa ele diz que tem meta própria a cumprir todo dia – 100 pedaços vendidos. E se recusa a levar um único pedaço de volta. A missão tem de ser cumprida. Disciplinado sempre pede licença para adentrar os locais; sua mercadoria tem preço fixo, não fica barganhando resolve de imediato uma negociação, pois tem pressa e sabe que seus clientes como funcionários de lojas não podem ficar de tititi, sem que percebam esta ele dando uma lição de como comportar-se em ambiente profissional. Tem total controle da situação - e vende. Olha o doce de mamão de goiaba e de coco a queijadinha está uma delicia você quer de qual? Obrigado agora não quero não! Mais você não experimentou esta ameixa ela está mais macia dessa vez uma delicia a sua colega ao lado comprou duas e adorou. Vai me da uma ai. Negócio fechado. Olha o Doce – Olha o doce, não obrigado – só tem este de coco, agora só na semana que vem; vai me da um ai. Negócio fechado. Doce gostoso – doce gostoso – quer um? Sim me da um ai. Negócio fechado. E com o passar do tempo você percebe que este comerciante desenvolve varias técnica de administração; Comercial, Marketing – Planejamento estratégico – Logístico etc. Ele incorporou a missão a ser cumprida, desenvolveu dentro de seu universo a eficiência com competência. E o conjunto dos conhecimentos adquiridos faz o sucesso do empreendimento dentro de sua filosofia pessoal.