

O pescador

Cada cliente é um peixe diferente, com vontades, anseios e desejos próprios

Você nasceu para vencer, mas para ser um vencedor você precisa planejar para vencer, se preparar para vencer, e esperar vencer. (Zig Ziglar)

Não sou um camarada que tem paixão pela arte da pesca, mas como tenho muitos amigos que são verdadeiros fanáticos por este hobby, às vezes os acompanho nas aventuras em busca do grande troféu chamado peixe.

Pensando no pescador, na arte de pescar e nos peixes gostaria de propor uma analogia muito bizarra.

Vamos fazer de conta que o peixe é o cliente, que a arte de pescar é a arte de vender e que o pescador é o vendedor.

Como não é possível tratar de todas as coisas envolvidas numa pescaria, gostaria de focar apenas as ferramentas de um bom pescador na busca eterna pelo melhor peixe.

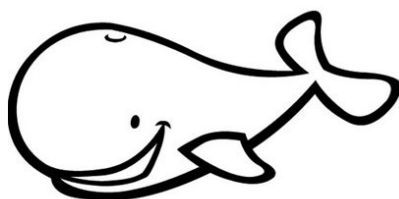
Começemos dizendo que um vendedor é um pescador de clientes, e que assim como na pesca ele precisa de uma série de ferramentas para realizar uma boa pescaria.

Um pescador se prepara para uma pescaria, ele planeja, ele estuda, ele vislumbra, ele colhe informações prévias, ele prepara o seu material e somente depois deste ritual ele sai para pescar.

Pescar clientes é do mesmo jeito. Para ter êxito na arte de vender é preciso planejar a venda, estudando as possibilidades, vislumbrando o potencial de cada cliente, sabendo antecipadamente coisas que muitas vezes nem o próprio cliente sabe, e principalmente, é preciso preparar o material para pescar um cliente.

Um pescador sai pensando em pegar um determinado tipo de peixe e para tal empreitada ele leva o anzol, a vara, a linha, o molinete, e principalmente a isca certa.

Um vendedor tem que sair pensando que tipo de cliente ele quer atingir, de posse deste desafio ele deve preparar as ferramentas certas, pois para cada cliente é preciso um tipo de anzol, um tipo de vara, um tipo de carretilha e principalmente é preciso ter a isca certa para o cliente certo.



Na pescaria o pescador, imagina que tipo de peixe vai pescar e então prepara a vara certa, pois para cada tipo de peixe é preciso um tipo de vara, grande, pequena, sintética ou de madeira. Também imagina se será preciso molinete ou carretilha, e estuda o tipo de linha e o anzol que deve ser usado.

Na venda o vendedor, tem que imaginar que tipo de cliente ele quer atingir, depois de esclarecido, o que ele vai pescar, deve saber qual é a vara necessária para fisgar o cliente, considerando o seu tamanho e a sua importância. Depois deve pensar qual é a linha certa, nem muito forte e nem muito fraca, se é preciso molinete ou carretilha para suportar o peso do cliente e que tipo de anzol o cliente vai morder.

Dentro das ferramentas de um bom pescador estão as iscas, pois boa parte do tempo que antecede a pescada é dedicado a seleção e ao preparo das iscas. Pescador que se preze não pesca com qualquer isca, ele seleciona e escolhe aquelas que vão atrair o peixe, depois trabalha para mantê-las em bom estado de conservação.

Assim como o pescador o vendedor deve dedicar boa parte do seu tempo à seleção e ao preparo da isca para seduzir o cliente. Cada tipo de cliente é seduzido por um tipo de isca.



Bom atendimento é isca.

Brinde é isca.

Preço é isca.

Prazo pagamento é isca.

Custo benefício é isca.

Qualidade é isca.

Entrega é isca.

Pensem como pescador prepare as ferramentas certas para pescar o cliente certo, e acreditem cada cliente é um peixe diferente com vontades, anseios e desejos próprios. + luz



Joel Gonzaga de Sousa

Gerente de compras do grupo Reis

Pedagogo

Psicanalista

Parapsicólogo.