



# O pescador II

***Para alguns peixes é preciso à luz, para outros o segredo da noite***

*A vida é para quem topa qualquer parada e não pára quem para em qualquer topada*  
**Bob Marley**

Como batizei o texto de hoje de pescador II, pressupõe-se que o leitor tenha tido contato com o texto da semana passada, ou então será preciso remontar alguns elementos que estavam presentes em nas poucas linhas.

Na semana anterior falamos sobre os equipamentos necessários a uma boa pescaria, comentamos sobre a vara, a linha, o molinete, a carretinha, o anzol e principalmente sobre as iscas. Entendemos que um pescador quando vai a pescaria ele tem em mente que tipo de peixe quer pegar e a partir desta informação monta sua tralha de pesca, pois para cada tipo de peixe é preciso um tipo diferente de equipamento.

Assim como na semana passada, vamos dizer que o peixe é o cliente, a pescaria é a arte de vende, e que o pescador é o vendedor. Porem, hoje não falarei das ferramentas, mas da arte de pescar, ou da arte de vender. Da arte de fisgar o peixe, ou da arte de fechar o negócio.

Assim como na pescaria, o vendedor deve saber exatamente onde vai pescar, e que tipo de cliente ele vai atender, e somente de posse de todas estas informações é que é possível ser bem sucedido na arte de vender.

A escolha da tralha certa é tão importante quanto o momento da pescaria. A tralha do vendedor deve ser montada com muito cuidado, pois assim como na pescaria um pequeno detalhe pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso. Um vendedor deve entender que, a sua roupa faz parte da tralha de pesca, assim como, o carro, o cabelo o sapato, a forma de abordagem e a sua tática de aproximação.

Um pescador sabe que para pegar alguns peixes é preciso fazer muito silêncio, já para outros não. Que alguns peixes são pescados sob a luz do dia, já outros, sob o segredo da escuridão, e acredite assim também são os clientes.

Quando estamos num pesque e pague é possível observar que quando um pescador pega um peixe em determinado lugar todos os outros querem jogar seus anzóis no

mesmo lugar. Assim também são os vendedores, quando um boato espalha sobre um determinado cliente todos corre para o mesmo lugar, numa tentativa alucinada de pescar também o mesmo cliente.

Na hora da pescaria é preciso saber muito sobre a isca, portanto vamos remontar a semana passada:

Isca é: bom atendimento, brinde, preço, prazo de pagamento, custo benefício, qualidade e entrega.

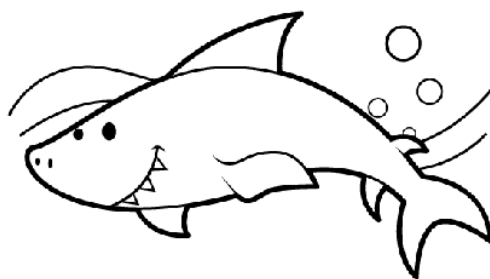
Pense um pouco antes de abordar o cliente, qual é a isca que vai seduzi-lo? Esteja preparado, para trocar de isca no meio da negociação, pois assim como na pescaria o cliente pode não gostar da isca que você esta usando.

Assim como na pescaria durante uma negociação é preciso saber a hora certa de fisgar, pois o momento mágico da negociação, assim como da pescaria, pode durar apenas um piscar de olhos, e assim como na pescaria, se você não souber fisgar na hora certa o cliente vai embora. A diferença entre um

negócio fechado e outro perdido esta apenas na fisgada, portanto saiba à hora certa de puxar a linha e fechar o negócio.

Outra coisa muito importante é o momento posterior a mordida na isca, o pescador tem que saber se é preciso dar linha e deixar o cliente nadar a vontade ou se é preciso travar a carretinha e deixar o cliente debater, pois em muitos casos o excesso de linha pode deixar o negócio enroscar. já a falta de linha pode quebrar a vara ou arrebentar o fio.

Por último, o grande final, já vi muitos peixes escaparem no barranco, depois de fisgados e arrastados até a margem, e assim também são os negócios, muitos são perdidos depois de estarem completamente ganhos. Andem na luz.



**Joel Gonzaga de Sousa**

Gerente de compras do grupo Reis

Pedagogo

Psicanalista

Parapsicólogo.