

Atendimento **O VENDEDOR QUE QUERIA ENTREVISTAR A DEUS**

Uma fábula que mostra o lado esquecido do bom atendimento

Maurício Góis

Era uma vez um profissional do atendimento muito ético e que gostava muito de gente.

Um dia, ele pensou: - Para me sentir um profissional completo preciso vender para Deus. Se ao menos eu conseguisse marcar uma entrevista com Ele! Mas como farei a pré-venda? O vendedor sempre ouviu falar que atender /vender é diagnosticar necessidades, levantar problemas e apresentar soluções. Mas, quando se trata de Deus, como atender e vender para Ele? Quais são as necessidades de Deus? Que problemas Deus têm para eu possa atendê-lo com algum benefício? Ah! Se ao menos eu conseguisse marcar uma entrevista com o Eterno e conhecer os seus problemas!

Naquela noite o profissional do atendimento foi para a cama pensativo e teve um sonho. Um anjo com muita luz se aproximou dele e falou: - O Criador ouviu seu desejo e marcou uma entrevista com você terça-feira que vem às 17h:35min. Esteja lá na rua G, número 438 onde acontecerá o encontro. Deus manda avisar que é para você não chegar atrasado. Seja pontual com o Senhor do Universo. O homem acordou e viu que era verdade, o Eterno ouvira mesmo seus pensamentos e marcou uma entrevista com Ele. E eis que chega a tão esperada terça-feira. O profissional do atendimento vai ao melhor posto de lavagem de carro e deixa seu automóvel brilhando, passa na melhor loja e compra o melhor terno. Afinal, o Cliente era muito especial. Ao se dirigir para a rua G ele entra num engarrafamento e é abordado por um garoto que lhe suplica: - Moço, eu estou vendendo essas balas para ajudar minha mãe, o senhor poderia me comprar algumas? O vendedor pensa na dor daquela família e resolve comprar todo o estoque de balas da criança. O menino salta de alegria e diz: - Obrigado, agora eu, minha mãe e meus irmãos vamos ter o que comer. Tão alegre e saltitante de felicidade ficou o garoto que atravessou a rua correndo sem notar que um carro vinha em alta velocidade e o atropelou gravemente. Do nariz do garoto jorrava sangue mostrando que dificilmente escaparia com vida. O profissional do atendimento coloca o garoto moribundo em seu carro e se dirige ao hospital. Ao chegar lá, diz: - Por favor, cuidem deste garoto para mim. Aqui está o número de meu cartão de crédito, eu pagarei todas as despesas, tratem dele como se fosse meu filho. O vendedor se apressa. Entra de novo na avenida que leva à rua G, número 438. O tempo parece voar. Já são 17h: 29min e o que ele menos quer é chegar atrasado. O engarrafamento, o atropelamento, a burocracia no hospital, tudo isso lhe tomara grande parte do tempo. Já são 17h:32min, eu não posso perder o encontro de minha vida, - pensou apavorado. Mas, ao entrar na rua e se aproximar do número o profissional do atendimento olha para o seu relógio e vê que são 17h: 43min. Em sua mente abatida pela frustração pulam as palavras do anjo: - Não chegue atrasado, seja pontual com o Senhor do Universo. Ele percebe que seu esforço fora em vão. Uma grande tristeza toma conta de seu coração. O Ser mais importante do Cosmos jamais lhe perdoaria esse atraso. Que desrespeito enorme! E logo para com o Eterno! Enquanto ele coloca a mão no rosto e chora pela entrevista perdida alguém bate no vidro fechado de seu carro. Ele aciona o abridor automático e, enquanto o vidro vai se abaixando o profissional do atendimento vê a figura iluminada do garoto que socorrera minutos atrás. O garoto sorri e diz: - Perdoe-me, querido, é que eu fiquei tão ansioso por essa entrevista que não agüentei esperar pelas 17h: 35min. Bem, essa fábula que eu reconto nos mostra uma grande lição na área do atendimento. Os resultados positivos em qualquer área somente acontecem em nossa vida quando colocamos os problemas e necessidades dos outros em primeiro lugar. Até Deus tem problemas que é convencer aos humanos do dever e do

privilégio de amar ao próximo e o profissional do atendimento da fábula fez sua parte. Quantas vezes você atende a um cliente pensando apenas em você mesmo ou em faturar, ganhar sua comissão ou atingir suas cotas? Se tiver seu coração e mente apenas concentrado em fazer seu cliente feliz você venderá mais que benefícios. Mais que soluções. Você venderá o produto mais desejado do mundo: o Amor. Será um mestre do bom atendimento. E até o Eterno será seu cliente.

Maurício Góis

É empresário, palestrante, autor e consultor.

Para contratar envie um e-mail para: contato@mauriciogois.com.br