

Vendas COMO VENDER UM CACHORRO PARA QUEM NÃO GOSTA DE CACHORROS

Quer aumentar ainda mais suas vendas? É só mudar a direção de seus argumentos. *(Um artigo meu que correu o mundo pela internet)*

Maurício Góis

ERA UMAVEZ um vendedor que estava desempregado.

Para não passar fome, ele decidiu vender seu cachorro, um animal de altíssimo nível cachorril, com PHD em latidos e com um currículo real, não fantasioso, em cachorrologia. Procurou um fazendeiro e foi logo argumentando: - O senhor não deseja não comprar um cachorro com pedigree? A resposta do fazendeiro foi um enfático NÃO.

Foi aí que o dono do cachorro começou a argumentar: - Mas esse cachorro é especial, ele late melhor que o Luciano Pavaroti. De novo, o fazendeiro disse NÃO.

Mas o vendedor não desistiu: - Mas ele corre como um atleta olímpico, caça ratos melhor do que gatos...O fazendeiro, já impaciente, soltou da jaula mais um nervoso NÃO.

O insistente vendedor sacou mais um argumento: - Mas o pai deste cachorro foi campeão mundial de caça ao urubu! A resposta do fazendeiro era sempre a mesma: - Ele é um excelente cachorro, mas não estou interessado. O vendedor desanimado, colocou seu cachorro em seu carro velho, freou a tristeza, acelerou a raiva e voltou para sua casa.

Quando lá chegou qual foi sua surpresa: encontrou seu primo, um velho sábio, campeão de vendas do passado. O primo campeão ouviu toda a história do parente frustrado e disse: - Vamos voltar lá. Você quer apostar que aquele fazendeiro vai comprar esse cachorro?

Impossível!, - eu esgotei todos meus argumentos, aquele cara não compra nem nota de mil reais por cinquenta centavos. O velho campeão de vendas colocou o cachorro no banco do trás do carro e se mandou para a fazenda. Procurou o mesmo fazendeiro e, depois das apresentações, começou o diálogo: - Que linda fazenda o senhor tem, parabéns. Mas que lindas galinhas, que belos pintinhos! Eu imagino que o senhor não tem problemas aqui com gaviões e outras aves de rapina tentando devorar esses pintinhos, concorda? - Ah! esse é um problema terrível, - comentou o fazendeiro, - eu tive até que contratar um empregado para ficar de olho o tempo todo, pois os gaviões atacam mesmo. Puxa, - continuou o vendedor campeão, - que falta faz um cachorro especialista em proteger pintinhos dos gaviões! E eu conheço um cachorro que, se o gavião voar baixinho, ele pula e pega. Inclusive, se o senhor tivesse um cachorro assim, iria economizar em encargos sociais, legais e trabalhistas, pois teria uma folha de pagamento mais enxuta.

- O senhor tem problemas com ladrões aqui na sua fazenda? - perguntou o sábio campeão.

- Na minha fazenda, felizmente, não, mas, na fazenda de meu vizinho, só no semestre passado apareceram dois. - Puxa vida! Mas que falta faz um cachorro que de noite e de dia afugente essa cambada de vagabundos que querem tirar o seu lucro!

- Bem, mas de uma coisa eu tenho certeza. Aqui em sua fazenda não há ratos!

- Todo mundo pensa que não, mas só eu sei o quantos existem!

- Puxa! Se existisse um cachorro que caçasse ratos tão bem como ratos, mas que fosse amigo do dono, e não da casa, como é o caso dos felinos, seria um bom negócio, concorda?

- Sim, seria sim!, - concluiu o fazendeiro, entusiasmado.

Bem, o velho campeão continuou a argumentar poderosamente. Ele transformava necessidades latentes em evidentes, problemas em soluções e convencia sem manipular. Os argumentos eram claros e fortes. O cachorro ainda ajudaria o fazendeiro a guardar as ovelhas sem que nenhuma fugisse. Dividiria a solidão dos filhos pequenos do fazendeiro,

pois todos brincariam com o cachorro que também era jovem. Diminuiria os custos com empregados e por aí vai.

- Olha, seu Antunes, essa sua fazenda só tem mesmo um defeito: não é minha.

O fazendeiro, descontraído e curioso, disse: - Bem, o senhor chegou aqui em minha fazenda, me deixou com água na boca para conhecer esse cão e agora vai embora? Como é que eu faço para encontrar um cachorro assim?

- O senhor quer mesmo conhecê-lo?

- Claro que sim. Onde ele está?

- LULUUUU, saia daí debaixo do banco do carro e venha conhecer seu novo dono.

E o fazendeiro e o Lulu se conheceram e foram felizes e felizes para sempre.

5 CONCLUSÕES NADA CANINAS DESTA HISTÓRIA DO CACHORRO:

1. O primeiro vendedor era especialista em cachorros (produtos). O segundo era especialista em Clientes. Essa é toda a diferença. Outra coisa: O primeiro vendedor fracassou porque tentou vender características e o segundo vendeu benefícios. É a velha história: não venda a broca, venda o furo. Não venda a faca, venda o corte.

2. *Que linda fazenda o senhor tem, parabéns!* Este é um recurso mais velho que o cachorro de Pavlov, mas ainda funciona . Elogie com carícias positivas, gere sintonia e sinergia.

3. Você acredita que para vender é necessariamente obrigatório que o comprador veja o produto? Tudo bem, mas note que o primo campeão “merchandizou” nas vitrinas do cérebro do fazendeiro. Ele “vendeu” o cachorro, - antes de mostrá-lo.

4 - *Olha, seu Antunes, essa sua fazenda só tem mesmo um defeito: não é minha.*

Senso de humor ajuda a criar clima motivacional, desarma resistências, favorece a interação social, estreita confiança e afeições, tende a diminuir as objeções e ajuda a vender.

5. - *Como é que eu faço para encontrar um cachorro assim?*

Não é você quem vende. É o Cliente quem compra. Cabe a você criar uma emoção de curiosidade. Pinte quadros mentais, faça o mundo mudar de opinião a seu favor, mas sem esquecer jamais que toda negociação vencedora é sempre ganha-ganha. Para ser um campeão de vendas mude a direção de seus argumentos para os problemas de seu Cliente. Primeiro localize alvos-necessidades. A seguir, atire vantagens e benefícios.

Ou, então, saia por aí vendendo cachorro por lebre.

MAURÍCIO GOIS

É empresário, palestrante, autor e estrategista.

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