

Vencendo em Vendas



**Instituto
Vencendo**

+55 (19) 99771 6740

**Pereira
Vencendo**

“Vencendo em Vendas”

Uma palavra, uma estratégia, um sonho possível!

1



Você sabe quanto custa o sonho de se tornar uma pessoa Vencedora em Vendas?

Chegou a hora de encarar os nossos fantasmas.

Para vencer em vendas e em todas as áreas, meus amigos, algumas pessoas acham que basta determinação, flexibilidade, coragem, criatividade e outras importantes qualidades, que são de fato fundamentais, mas não representam exatamente o preço a ser pago.

- O preço não é a determinação, mas sim a dificuldade de superar as limitações que o impedem de se determinar.
- O preço não é a flexibilidade, mas sim a eliminação de seus comportamentos inflexíveis, que talvez sejam como aquele “bom amigo”, que acompanha a sua vida inteira.
- O preço não é a coragem, mas sim a nobreza de admitir que como um ser falível, vez ou outra se acovarda diante do momento em que a vida exige coragem.
- O preço não é a criatividade, mas sim a sua vontade de ser criativo, pois todas as pessoas são criativas por natureza, mas poucas usam o seu potencial.

Sem este entendimento, senhoras e senhores, estes adjetivos passam a ser apenas belas palavras para preencher o seu currículo de vendedor.

Observe que lhe ofereci uma análise ainda inédita em Desenvolvimento Humano, na qual determinação só existe a partir da superação, flexibilidade requer que elimine os maus hábitos, coragem requer nobreza e criatividade exige vontade.

O meu objetivo é impedir o que já presenciei muito ao longo de minha carreira: que você seja uma das pessoas que passam boa parte da vida dizendo que fazem tudo o que podem e ainda assim não vencem.



Alegam serem corajosas, flexíveis e determinadas, mas não param para avaliar o que há por trás destas qualidades.

Esta é a minha proposta: apresentar as ardilosas armadilhas emocionais que podem lhe frear ou até mesmo impedir que você vença em Vendas e ao mesmo tempo, levar até você passos assertivos e definitivos não apenas para vencer, mas também para que vença por toda a vida.

**Seja bem-vindo(a) a este conteúdo,
que foi preparado com o carinho que você merece!**



Vencendo em Vendas

4

Houve um tempo em que as pessoas se defendiam dos vendedores como se eles tivessem poderes sobrenaturais capazes de fazê-las comprar qualquer coisa contra a sua vontade.

Embora Darwin talvez não o soubesse, a teoria evolutiva também faria parte do futuro destes profissionais, até chegarem a quem nos tornamos hoje.

Ao longo dos tempos, testemunhamos os horrores da guerra ao redor do mundo, o avanço irrefreável da tecnologia e principalmente: a evolução do ser humano na busca por uma palavra que resume a essência de uma vida inteira: **VENCER**.

Durante todas as etapas do último século, os vendedores representaram uma das profissões que mais se fortaleceram.

O lendário e temido “vendedor bom de lábia” do Século XX, que teoricamente estava pronto para enganar alguém a fim de angariar o seu pão de cada dia, foi hoje substituído pelo Vendedor de Conquistas.

Tornou-se um profissional municiado de ética, comprometimento, resiliência e amor a sua profissão.

Na geração passada, muito vendedor tinha vergonha de dizer a sua profissão ao pai da namorada. Hoje, o filho deste mesmo vendedor bate fortemente no peito e diz com todas as letras:
EU SOU VENDEDOR!

Quando fui apresentado ao Universo das Vendas, testemunhei pessoas que diziam “estou vendendo enquanto não arrumo nada melhor”.

Hoje, depois de mais de quatro décadas, tenho a felicidade de ver pessoas dizendo **EU AMO VENDER!**



Um dia, ainda na tenra idade, me tornei um vendedor de frutas.



Era o início de minha carreira em vendas.

Acordava muito cedo para a labuta e desde aquela época, instintivamente eu já sabia que para vencer em vendas era importante oferecer algo que meus concorrentes não tinham.

Na barraca de frutas de meu pai, aos 10 anos, eu lavava e lustrava as frutas, uma a uma, num exercício ímpar de paciência.

O resultado não podia ser melhor.

Além do belo efeito estético na barraca, as vendas disparavam.



Anos depois, o menino vendedor de maçãs lustradas viria a se tornar um dos maiores vendedores de tecnologia do país, com mais de 3,5 milhões de licenças vendidas do software Insigne Linux.



Como eu tinha muita habilidade para negociação e liderança, quando o escândalo da Encol veio à baila, eu presidi a associação dos mutuários que não receberam seus imóveis da falida construtora.

Com muita garra e espírito de liderança, a vida mais uma vez me viu Vencendo.

Não sozinho, pois isso jamais acontece, em nenhum ramo.

A vitória depende de uma série de pessoas em sua vida, desde a família até as mais sólidas alianças do mundo dos negócios.



Então, em dado momento, trabalhando muito e Vencendo um pouco a cada dia, tornei-me executivo do mercado de treinamentos, por uma razão simples:

Havia chegado o momento de ensinar outras pessoas a desenvolverem a mesma habilidade para vencer que veio gravada em meu DNA.

Afinal, o conceito de liderança assertiva requer a construção de novos perfis.

Eu aceitei o desafio de gerar novos líderes e uma grande população de **Vendedores Vencedores**.



Adotei a alcunha de Palestrante Pereira Vencendo, por duas razões simples:

9

1) Todas as pessoas, a sua maneira, nascem vencedoras.

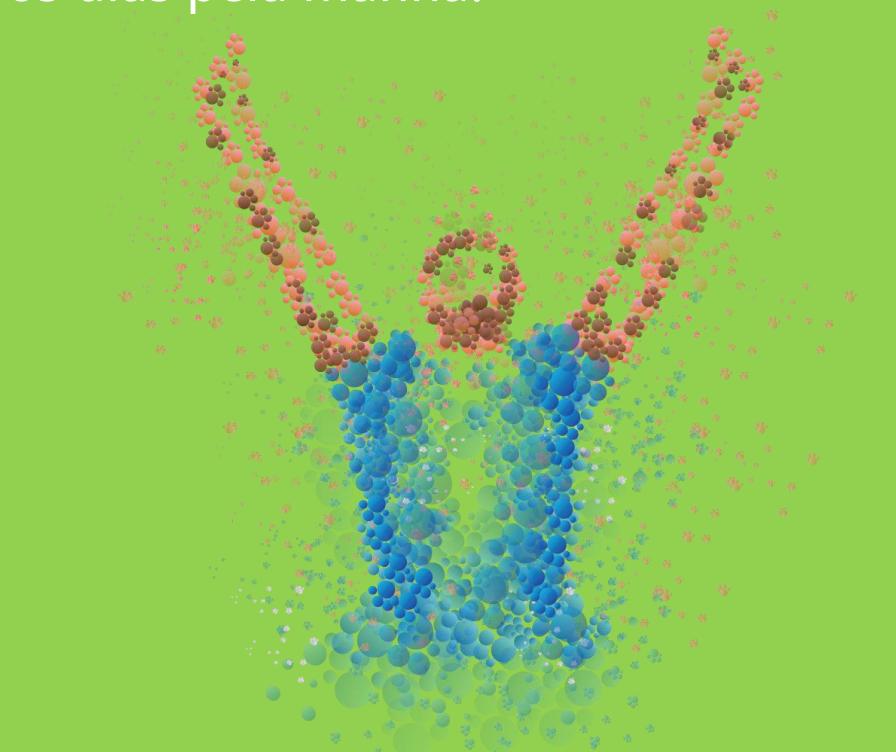
Ocorre que mais tarde, pelos mais diversos motivos, algumas se esquecem disso.

Logo, aplicar o gerundismo ao verbo vencer, foi uma maneira de deixar claro para o público que vencer requer atitudes diárias.

Como se a vida elegesse o espelho para nos perguntar todos os dias pela manhã:

O que você está fazendo fora da cama?

E nós respondêssemos sem hesitação: **“Vencendo”!**



2) Eu tinha me tornado o exemplo vivo de uma história vencedora.



Em dado momento, me vi refletindo sobre uma palavra que pudesse definir a minha proposta para as pessoas que passassem por meus treinamentos.

Como num passe de mágica, a palavra VENCENDO, aliada a meu nome, marcou o início da trajetória de um grande trabalho que eu passaria a realizar nas maiores empresas do país.

Mais uma vez, aceitei o desafio que eu mesmo atraí.

Eu me considero vencedor deste desafio até ontem, pois o exercício de vencer não é único, requer atitudes diárias.

Quando os novos vendedores me perguntam qual é o segredo do sucesso em minha carreira como vendedor, empreendedor e palestrante, eu invariavelmente lhes respondo com uma reflexão e uma pergunta:

- Há um preço a ser pago.



Enquanto as pessoas de suas relações estiverem dormindo ou se divertindo, você vai ler, estudar e participar de treinamentos.

Quando achar que deu o melhor de si, significa apenas que está cansado para se esforçar um pouco mais.

Talvez você perca até as pessoas que lhe amam, pois podem não entender o tamanho de sua dedicação e esforço.

Você quer mesmo vencer em vendas?

Não raro, nestes momentos, vejo uma indagação no rosto destes jovens sonhadores.

A resiliência ainda é um dos maiores desafios do vendedor moderno e do líder preparado para treinar as equipes de vendas do Século XXI.



Hoje, os empresários e investidores dos mais diversos segmentos de mercado me contratam para as suas convenções, seminários e Workshops.

12

Sempre que tal acontece, eu lhes parabenizo pela ação educativa e assertiva, e comento com estes contratantes a imprescindibilidade de treinar exaustivamente o mais precioso produto ou serviço de sua empresa: as pessoas!

Vivemos tempos de altíssimo nível tecnológico, de empresas com perfil B2B, redes sociais e o Brasil já comemora inclusive um número sem precedentes de usuários da rede mundial de computadores.

Por outro lado, a figura do vendedor vencedor ainda é e sempre será marcante para a saúde da empresa.

Eu sempre afirmo para os meus contratantes:

A tecnologia é um braço forte para levantar os pesados pilares do sucesso, porém são as pessoas que os mantém erguidos.

Após os eventos, é muito comum ouvir o contratante me dizendo: "Agora entendi o que você queria dizer, Pereira!"

13

Além de oferecer minha história, me sinto também feliz pela oportunidade de compartilhar com você uma visão diferente sobre a palavra VENCENDO.

Quero lhes presentear a minha visão, em formato acróstico, desta palavra que permeia minha vida, pois há muito percebi que era um dos mais complexos acrósticos, já que as letras se repetem, nos convidando a reflexões duplas sobre as atitudes que adotamos para vencer e vender.

VENCENDO



V – Verdade: uma das principais ferramentas para vencer. Eu não me refiro apenas a ser verdadeiro com as pessoas de nossos relacionamentos pessoais e profissionais, pois já sabemos desta necessidade social e ética.

Refiro-me a dificuldade maior do ser humano: de ser verdadeiro diante do espelho. De olhar fundo em seus próprios olhos, e dizer:

“Não está dando certo desta maneira? vou recomeçar!”.

A soberba em não admitir ter feito uma escolha errada durante o percurso pode ser o maior algoz em seu processo de vencer.

V → Verdade

E - Empatia: um vendedor vencedor deve ter como característica a geração de influência para se tornar líder e formador de opinião. Para tal, a empatia é fundamental.

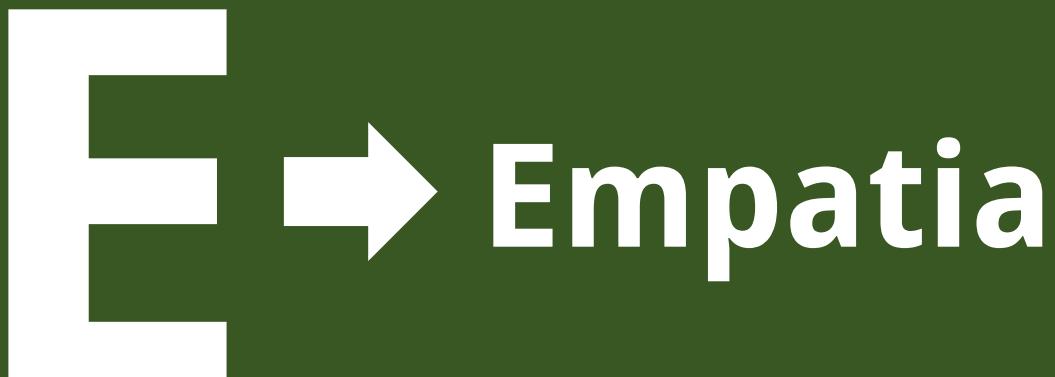


É impossível influenciar pessoas a vencerem sem ver, sentir e ouvir o mundo conforme elas o fazem.

O grande desafio do ser humano para prosperar é agir como uma pessoa empática com seus liderados e todas as pessoas de suas relações.

É muito fácil descobrir se a pessoa de fato consegue:

Quem ainda não venceu diz que usa da empatia e quem já venceu a pratica diariamente como um exercício tão simples e natural quanto o ato de andar.



N - Norma: um vencedor não conta com a sorte e tampouco tem tempo para lamentar a falta dela.

16

É de suma importância criar uma ou mais normas e segui-las. Pessoas vencedoras não dão o melhor de si de vez em quando.

São constantes e estáveis, pois acordam comprometidas consigo e assim o permanecem até se recolher, após o término da árdua labuta, muitas horas mais tarde.

Estas normas devem direcioná-lo a identificar quando, o que, por que e qual atitude você irá adotar para chegar onde quer.

E agora vem a parte mais difícil desta etapa, a fim de que você vença em seus propósitos: tais normas devem ser avaliadas diariamente, para que você saiba se está no caminho certo.

N → Norma

C - Competência: todos nós somos potencialmente capazes para vencer, desde que observemos duas regras básicas:

17

- 1) avaliar as competências das quais dispomos e estudar muito para torná-las cada vez mais poderosas.
- 2) trabalhar muito para que tais competências se tornem inconscientes.

Se você ainda está naquela fase em que precisa pensar para realizar aquela que hoje é a sua melhor competência, significa que ainda não o faz com naturalidade e neste caso, é importante voltar no “V” do acróstico, olhar-se no espelho e admitir que algo talvez não esteja dando certo.

Para aprofundar as competências, invista em você e faça treinamentos de inteligência emocional. Lembre-se: **Vencedores jamais param de aprender.**

C → Competência

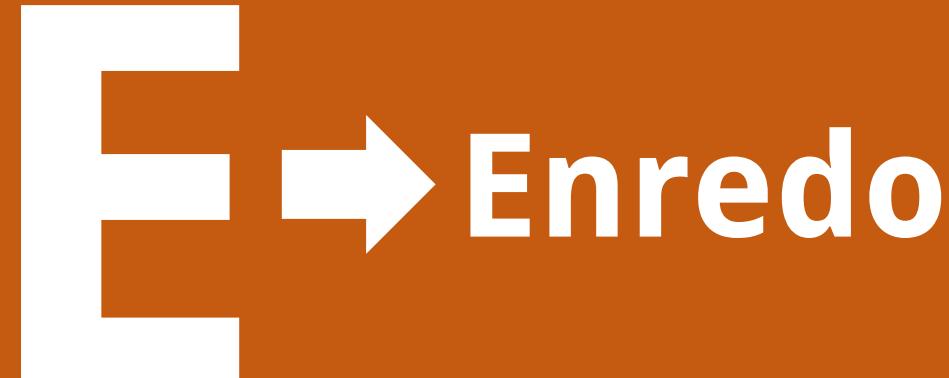
E - Enredo: tal qual um filme de sucesso, para vencer é importante que a sua vida conte com um prazeroso enredo.

Faça o teste: se você reclama quando surge a segunda-feira e reza para a sexta-feira chegar logo, significa que o trabalho não lhe apraz.

Você possivelmente está no ramo ou na empresa errada .

O enredo de um trabalho que você realiza com amor lhe tomará no mínimo doze horas por dia, algumas desentendimentos em casa e quem sabe uma ou outra gastrite.

Do mesmo modo que você vai ao cinema e paga para entrar, ao definir o enredo de sua vida, também haverá um preço a ser pago.



N – Nunca: se esta palavra tiver que existir em sua trajetória rumo a Você Vencedor, seja, portanto, para banir de sua vida todas as crenças limitantes e os maus hábitos.



Nunca perca tempo nas redes sociais enquanto a vida espera a sua decisão de vencer. Vencedores não navegam na rede social, eles a utilizam para alavancar negócios.

Nunca “mate o tempo”.

Entenda que a vida não para a fim de esperar por seus caprichos e futilidades.

Deixe-os para seus momentos de descanso, ainda que estes sejam raros.

E finalmente, nunca desista. Entenda que os eventuais desânimos que surgirem rumo ao sucesso são frutos de mera hesitação.

Entre desistir e hesitar existe uma diferença chamada :

VENCER

N → **Nunca**

D - Doar-se: a vida, tal qual um espelho, oferece ao vencedor exatamente o reflexo de sua doação.

20

A lei da atração é justa. Se você deu 100%, pode contar com um grande retorno. O mesmo ocorre para você que dá 20% de seu potencial e afirma para si que “está dando o seu melhor”.

Além de se doar totalmente às metas e objetivos, para a palavra “Vencendo” tornar-se parte de sua realidade diária, a vida exigirá ainda que você doe aos outros o seu melhor.

Não me refiro apenas a filantropia. Isso fica a critério de cada um, embora seja mais uma garantia de sucesso. Faço menção a doar-se de corpo e alma para o projeto profissional, a venda de sua imagem e a sua amada família.

São muitas pessoas que contam e torcem para que você vença. A escolha é sua!

D → Doar-se

O – Organização: é importante que você faça planos, trace metas, objetivos factíveis e cobre-se para atingi-las.

Sem esta organização estratégica, vencer torna-se apenas um verbo romântico.

As pessoas vencedoras têm uma agenda de compromissos.

Respeitam o tempo alheio e o seu próprio tempo.

Elas organizam seu vestuário, sua aparência e principalmente: a sua imagem.

A educação no Brasil jamais recebeu tanto investimento privado.

Portanto, se você é empresário, observe a tendência: as empresas do Século XXI estão organizando suas próprias faculdades, querem formar seus profissionais.

Além disso, estão investindo sem frenagem na educação empresarial.

Acompanhe-os e desta maneira zele pela imagem de sua empresa.



Se você é um profissional de vendas ou de qualquer outro setor, organize a sua agenda financeira e invista em você: participe de treinamentos, leia muito, estude sempre um novo idioma e saiba que se adotar esta organização sócio-educativa em sua vida, **VENCER** como propõe os oito passos fundamentais deste acróstico será apenas questão de tempo.

O → Organização

Apenas estes passos serão suficientes para que eu me torne uma pessoa que possa usar a palavra **VENCENDO** em minha vida?



Não! Eles serão determinantes, mas não serão decisivos.

1) O momento certo de realizar o sonho de vencer

O rol dos vencedores não permite o luxo de começar na segunda-feira.

Considere a sua idade atual e subtraia pelo momento em que decidiu, já na fase adulta, tornar-se uma pessoa vencedora.

A janela de tempo do resultado ao qual chegou, representa o período de “atraso” em que se encontra.



2) A estratégia maior para que eu consiga adotar o verbo VENCENDO em minha vida

24

Cerque-se de alianças promissoras, afinal ninguém vence sozinho.

Para isso, aprenda a diferenciar a saudável prática de trocar conhecimentos da terrível estratégia sanguessuga.

Ao encontrar aliados, a relação deve ser de mútuo acordo para vencer.

Se apenas uma das partes da aliança se compromete, a parte descomprometida assistirá de camarote o sucesso da outra, sem chegar perto dele.



3) Cogitar as emoções em plano futuro

25

A mensuração emocional é uma das mais poderosas ferramentas para vencer.

Não importa se você é empresário, líder, vendedor, profissional liberal ou optante pelo regime CLT.

Imagine, antes que a palavra **VENCENDO** faça parte de seu cotidiano, como você se sentirá, o que verá e ouvirá das pessoas ao seu redor.

Projete-se neurologicamente ao futuro, pois quando desejamos vencer, o cérebro, por sua característica atemporal, não sabe se está acontecendo ou se já aconteceu.

É desta maneira que os vencedores agem.



A linha que separa o sonho de vencer da utópica vontade de vencer é absolutamente tênue.

A boa notícia é que para chegar lá, podemos considerar o quanto queremos, enquanto a utopia não pode ser medida.

Para exemplificar: o sonho de adquirir um carro de US\$1.000.000,00 é utópico, porque mesmo que você consiga o sucesso necessário para comprá-lo, dificilmente o terá de fato.

Só você saberá dizer o quanto sofreu para chegar ao seu primeiro milhão de dólares.

Provavelmente terá prudência para gastá-lo e irá querer pouco deste carro de luxo.

O sonho de vencer como profissional e ser humano, entretanto, permite uma estratégia simples para acontecer: você vai querer muito realizá-lo.

5) Além de por que, quem você se tornará quando o verbo VENCENDO for seu?



Para finalizar a estratégia dividida em cinco partes de extrema relevância, pergunte-se o que você fará como pessoa vencedora.

Algumas pessoas supõem que o Status quo do vencedor seja estereotipado, ostentando tudo o que pode e se preocupando com quase nada ou ninguém.

Com a minha experiência, eu lhe convido a refletir: só será possível realizar os seus sonhos se você vencer os seus medos. Como um dos maiores medos do ser humano é fracassar, usar sua condição vencedora em detrimento de outras pessoas fará com que automaticamente você atraia a negatividade no mundo dos negócios.

Esta é uma das principais razões pela qual a pessoa vence e perde tudo que conseguiu, profissional e financeiramente, no primeiro ano após ter vencido.

Tenho certeza de que isso não acontecerá com você, que certamente será uma pessoa vencedora consciente.

Agora que detém técnicas e estratégias mensuráveis para vencer, resta-me desejar que a vida lhe seja próspera sob todos os aspectos.



Desassociar as palavras dinheiro e vencer é uma tarefa árdua, pois crescemos ouvindo as pessoas a nos convencer de que uma coisa está ligada a outra.

Com a minha experiência, eu lhes afirmo: é relativo!

O dinheiro é uma ferramenta, que surgirá automaticamente quando você vencer, como se a vida presenteasse os seus esforços e a sua garra.

Muitas vezes, porém, as pessoas confundem as etapas.

Pode ser que você desenvolva um trabalho tão excelente e diferenciado, que o dinheiro surja em profusão.



Que seja bem-vindo, caso isso aconteça. Ainda assim, cuidado para não cair na armadilha vaidosa e supor que já venceu. Explico:

29

O sucesso automaticamente gera um glamour financeiro, emocional e de outras ordens.

As vitórias pontuais surgem na vida da pessoa e ela, intuitivamente, pensa que chegou lá.

Na medida em que começar a vencer, o padrão de vida também cresce e tudo se torna mais caro sob todos os aspectos.

Uma grande parcela de pré- vencedores, acaba se despedindo das conquistas, justamente porque passa a navegar em um mar de esnobismo, que apenas “aparentemente” é um mar calmo.

Ocorre que a pessoa investe tanto tempo neste mar, que não sobra mais tempo para investir no oceano dos novos conhecimentos, do portfolio já conquistado e do seu processo criativo, que lhe permitirá **VENCER** definitivamente.



Muito bem, agora que chegamos até aqui e entendemos o quão prazeroso pode ser navegar Vencendo pelos mares calmos, lhe convido a uma reflexão:

30

- Por que você quer Vencer em vendas?

O motivo pelo qual você chegou a este maravilhoso ambiente não importa.

Muitas pessoas um dia decidem rifar algo e de repente, ao vender quinhentos números em um único dia, descobrem seu potencial e começam a sua carreira.

Outras ficaram desempregadas e procuraram abrigo profissional sob a potente asa dominadora do circuito das vendas e algumas vieram para “estagiar”.

Ou seja, começaram a vender apenas para aprender a lidar com pessoas, enquanto procuram um trabalho “melhor”.



Repare nas peculiaridades destes três exemplos.

A pessoa que vendeu a rifa é dotada de uma vocação nata e possivelmente ainda não descoberta.

Então, em dado momento ela simplesmente acorda e aceita o convite da carreira em vendas.

Obviamente, a vida já havia enviado a esta pessoa outros convites para que ela fosse vendedora, pois quando o sangue de vendedor corre nas veias, mais cedo ou mais tarde, independente de sua vontade, a vida lhe brindará com um trabalho onde você descubra a sua vocação natural.

Obviamente, a vida já havia enviado a esta pessoa outros convites para que ela fosse vendedora, pois quando o sangue de vendedor corre nas veias, mais cedo ou mais tarde, independente de sua vontade, a vida lhe brindará com um trabalho onde você descubra a sua vocação natural.



Já o segundo exemplo mostra o retrato de muitos brasileiros.



Eles chegam dos mais diversos segmentos, inclusive onde atuavam com profissões reconhecidas como advogados, engenheiros, bancários, contadores e uma série de outras mais.

Estas pessoas caem de paraquedas em vendas movidas pelo desejo de não fracassar, de não ficarem desempregadas.

O seu atual patrão, que você considera um vencedor, pode ser uma destas pessoas.

Quando o assunto é o elixir das vendas, uma vez que a pessoa bebeu desta fonte, dificilmente desiste.

O emprego temporário pode facilmente se tornar uma carreira de sucesso.



E quanto ao terceiro exemplo, no qual as pessoas vieram estagiar em vendas, com o objetivo de aprender sobre atendimento enquanto procura “algo melhor”?

33

Se você se encaixa neste perfil, saiba que está atuando no mais privilegiado ambiente do mercado.

Durante muitos anos o mercado defendeu a crença de que vender era uma opção e as pessoas adotaram esta crença, “estagiando” no mundo dos negócios enquanto aguardavam uma recolocação profissional.

Muitas delas conheceram o ambiente e como não tinham o DNA de vendedoras, evidentemente não tiveram êxito e migraram para trabalhos administrativos.

Você encontra estas pessoas diariamente.

São aquelas que dizem: “Eu detesto vendas”.

A única coisa que elas não perceberam é que ninguém tem um vendedor pessoal, alguém que lhe venda.



É você quem faz este papel.

34

Quem lhe vende em uma entrevista de trabalho, durante o flerte com a pessoa amada e principalmente: para os filhos?

Pronto! Agora sim, relendo o que lhe escrevi com o coração e a alma, eu penso que consegui.

Estou lhe entregando um modelo de passos firmes, para que você caminhe entre o seletº grupo de vencedores.

Espero de coração encontrar você em um dos meus eventos e lhe ouvir dizer que conseguiu vencer com base nestas dicas carinhosas que lhe preparei.

Quando chegar este momento, saiba que o talento natural é a fonte de meritocracia das pessoas, de modo que as dicas presenteadas são minhas e quem **VENCEU foi VOCÊ!**



A equação é simples:

35

LUTAR x RESISTIR + INOVAR – MEDO = VENCER

Afinal, quem investe no seu potencial, já é um **VENCEDOR!**

Que você esteja **SEMPRE VENCENDO!**



Know-how em vendas: 43 anos dedicados ao Universo das Vendas

Vencedor: Vendeu 3,5 milhões de licenças do software Insigne Linux

Reconhecimento: É um dos palestrantes credenciados na maior empresa de eventos da América Latina, a K.L.A. Educação Empresarial

Palestrante Internacional

Trainer em PNL, Coaching, formação em Psicanalise.

E-mail: pereira@vencendo.com.br

Site/Blog: www.pereiravencendo.com.br

Telefone: (19) 99771 6740



