

## Estratégias para ser um bom vendedor

Brasil Fashion News - PR - NOTÍCIAS - 23/07/2013

Segmento que garante renda para mais de quatro milhões de pessoas no país, as vendas diretas podem ser alavancadas se o profissional utilizar as técnicas certas

O segmento de **Vendas** Diretas no Brasil garante renda para mais de quatro milhões de pessoas. Essa se torna uma alternativa atraente mesmo para aqueles que já possuem um emprego fixo e precisam de uma renda extra, afinal, é uma profissão que não exige experiência, não precisa de grande investimento - tanto de tempo quanto de dinheiro. Esse é um mercado que não para de crescer e se modificar e atualizar, assim como qualquer outra atividade do mercado. Hoje a **Venda** Direta é dinâmica e atua nos mais variados segmentos: desde os cosméticos, maquiagem e perfumaria, passando por colchões, lingerie, utensílios domésticos, suplementos alimentares, bijuterias e chegando ao segmento de viagens e serviços financeiros.

Segundo Sergio Ricardo Rocha, mais conhecido como Dr. **Vendas** atuante em consultoria empresarial e coaching, o Brasil vive um de seus melhores momentos em muitos anos. "Várias mudanças na nossa economia e sociedade alteraram de forma radical o jeito em que as pessoas compram e se relacionam, criando assim oportunidades para muitos revendedores ganharem dinheiro", comenta Rocha.

Segundo o especialista, com o alto crescimento da classe C, a explosão das redes sociais - culminando na maior inclusão digital - e a ampliação dos produtos e serviços oferecidos por essa forma de comércio, o negócio de **Vendas** Diretas está ganhando uma dimensão jamais imaginada.

Outro fator positivo das vendas diretas é de que essa é uma das únicas profissões em que se tem a oportunidade de enriquecer sem ter de arriscar o seu próprio dinheiro. O capital investido é quase sempre da pessoa ou da empresa para a qual a pessoa trabalha.

"Como alguns mercados das vendas diretas movimentam mais dinheiro do que outros, é comum pensar que os vendedores que atuam neles têm mais chances de fazer fortuna. Isso até pode ser verdade, mas nem todos os que trabalham em mercados potencialmente enriquecedores ficam ricos. Isso depende do empenho e do desempenho de cada um" ressalta Rocha.

Em vendas, só os profissionais que assimilam o conceito - e a prática - de proporcionar satisfação a seus clientes conseguem ser bem-sucedidos. Para fazer isso, o vendedor deve conhecer muito bem o produto que vende, tanto quanto os clientes que tem e os seus clientes em potencial. Antes, porém, ele precisa contar com alguns atributos fundamentais para o sucesso, sendo eles a uma presença marcante e autoconfiança, comunicação e envolvimento, atitude, ambição e determinação, coragem e entusiasmo, motivação e vontade de aprender sempre coisas novas.

Serviço: Sergio Ricardo Rocha

Dr. **Vendas**

(21) 8114-4576

[sergioricardorocha@drvendas.com.br](mailto:sergioricardorocha@drvendas.com.br)

[www.sergioricardorocha.com.br](http://www.sergioricardorocha.com.br)

[www.facebook.com/sergioricardorocha](https://www.facebook.com/sergioricardorocha)