

## **Por que muitos vendedores rejeitam as metas de vendas e o que você pode fazer para não ser um deles?**

Cheguei à conclusão de que os principais motivos pelos quais os vendedores deixam de lado as metas de vendas são:

**1-Rejeição** – É quase natural que as pessoas tenham pouco comprometimento com aquilo que não criaram ou não ajudaram a elaborar. Imagine a seguinte situação: você participa de um grupo de 20 indivíduos e decidem fazer um churrasco. Entretanto, quem resolve tudo são apenas quatro deles. No dia do encontro, quem não participou da sua organização também não ajuda em nada e ainda coloca defeito no que foi realizado. A mesma coisa acontece com muitos vendedores que, inconscientemente, rejeitam as metas de venda porque não foram traçadas ou criadas por eles, e sim pelo gerente ou direção da empresa. Assim, percebem os objetivos como algo imposto e que não lhes pertence.

**Como lidar com isso:** compreenda que os profissionais de venda campeões não veem os propósitos traçados por terceiros como algo negativo. Então, procure entender que a companhia tem suas razões para chegar a uma determinada meta, pois tem custos a cobrir e obtenção de resultados positivos no fim do mês. Seja comprometido, entendendo também como seu o objetivo da empresa.

**2-Desconhecimento** – Vários profissionais de venda, apesar de já terem ouvido bastante sobre metas, desconhecem seu real poder nos resultados das vendas e da vida pessoal. Observo que muitos vendedores possuem metas vagas, pouco claras e, como consequência, resultados inconsistentes, ficando à mercê da sorte.

**Como lidar com isso:** entenda que as metas funcionam como “alvos” e, como tais, devem ter toda a nossa atenção e inteligência concentradas nelas. Faça um teste: durante uma semana, tente apenas vender mais. Na próxima, procure aumentar as vendas em 15% – você verá a diferença.

**3-Medo de se frustrar** – A psicologia explica que o ser humano busca o prazer e evita tudo aquilo que possa lhe causar desprazer ou sofrimento. Em vendas, ocorre a mesma coisa. Muitos vendedores não traçam metas para se livrar de uma possível frustração.

**Como lidar com isso:** procure se desafiar e desenvolver a capacidade de lidar com o insucesso. Entenda a frase que diz: “Perder não é fracassar. Fracasso é não tentar”. Pode doer no início, mas o ser humano, quando realmente quer, tem uma grande capacidade de adaptação e superação.

**4-Medo de se expor** – É comum ao vendedor que não atingiu sua meta acreditar que irá sofrer algum tipo de gozação ou comentário. Em geral, isso não acontece, mas ele imagina que todos estão falando do seu insucesso.

**Como lidar com isso:** busque desenvolver sua autoconfiança e independência, não dando bola às coisas que outros dizem ou podem dizer. O importante é que você tente e, caso não obtenha sucesso, que tente novamente, talvez com outra estratégia.

**5-Acomodação** – Todo ser humano é movido pela lei do menor esforço, tendendo sempre a ir pelo caminho mais fácil. E, quando temos metas, estamos falando de um caminho mais difícil do que quando não as temos. Elas exigem mais desempenho e dedicação, enfim, mais trabalho e, conseqüentemente, mais suor.

**Como lidar com isso:** aqui não tem perdão. Para ser um campeão de vendas, é necessário deixar a preguiça física e mental de lado. Todo vencedor é assim: enquanto a maioria “liga a seta” e vai para o acostamento, ele segue adiante, desafiando seus limites e usando principalmente a inteligência.

**6-Medo de novos objetivos** – Já encontrei vários vendedores que falam o seguinte: “Eu não persigo muito as metas, pois sei que, se atingi-las, no próximo mês haverá uma maior ainda. Estou fora!”. Alguns vendedores chegam até a se “economizar”, ou seja, lá pelo dia 20, quando já atingiram as metas, “tiram o pé do acelerador” ou vão administrando os pedidos para o mês seguinte.

**Como lidar com isso:** essa última razão é o resultado de vários aspectos apontados nos motivos anteriores, isto é, medo de se frustrar, expor-se e pura acomodação e preguiça. Pense grande, acredite em si próprio, exponha-se e dê “um bico” na acomodação, pois, como disse César Souza: “Nós somos do tamanho dos nossos sonhos”.

**Prof. Heinz** tem 22 anos de experiência como profissional de RH, empresário, consultor e instrutor. É palestrante nas áreas de motivação, vendas e liderança, diretor da Alfa Educação Corporativa Ltda. e autor do livro e DVD *Atitudes de Resultado*.

**Visite o site:** [www.heinz.adm.br](http://www.heinz.adm.br) - **E-mail:** [contato@heinz.adm.br](mailto:contato@heinz.adm.br)

Artigo publicado na revista Venda Mais – outubro/2009