

## **Um vendedor precisa ter feito faculdade para ser realmente bom?**

É amplamente difundido que estamos na era da informação, mais precisamente na era do conhecimento, que é quando adaptamos e colocamos em prática as informações que recebemos. De pouco adiantará tê-las se não soubermos exercê-las, ou seja, colocá-las em prática.

Então, surge a pergunta: onde está a informação? Bem, ela está por todos os lados – em livros, jornais, escolas, cursos, palestras e até mesmo no dia-a-dia. Assim, ter formação superior é ótimo, mas não é um pré-requisito para ser um vendedor nota dez. Conheço vários profissionais de vendas que possuem o famoso “canudo”, mas não são bons vendedores. Também conheço outros que são formados pela “universidade da vida” e se tornaram verdadeiros campeões. Então, fica claro, pelo menos para mim, que o que realmente importa é o que fazemos com o que sabemos. A universidade é ótima, mas ela, por si só, não garante sucesso em nenhuma profissão. O que importam são as atitudes que temos diariamente – com ou sem faculdade

**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)

Opinião publicada na revista Venda Mais – junho/2008