



# DESAFIOS DO REPRESENTANTE

@diegohurtado



**CORE-MT**

**Sirecom MT**  
Sindicato do Sistema Comércio



# **QUAL O FUTURO DO REPRESENTANTE COMERCIAL?**



- 8. Venda porta a porta

A área de vendas está aquecida, mas aquele tipo de vendedor que vai de porta em porta vendendo produtos é uma figura em extinção, de acordo com Thiago Sebben, diretor da Hays. Hoje a gente fala em comércio eletrônico, então representante comercial que vai de porta e porta vai acabar", diz. A dica é se adaptar às mudanças do mercado procurando qualificações complementares que permitam a ampliação da atuação na área comercial para não correr o risco de tornar-se obsoleto.

# PROFECIAS ANTIGAS







**A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL VAI ~~ACABAR~~ MUDAR!**

# COMO NASCEM OS VENDEDORES?



## FORMAÇÃO

Escola para vendedores?  
Graduação em vendas?  
Curso técnico em negociação?

01

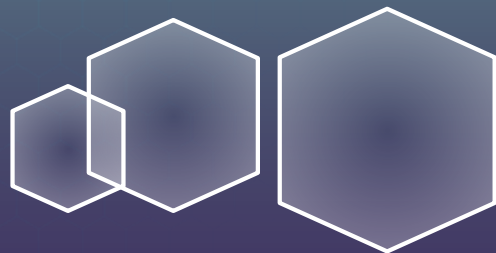
Não deu certo ou não conseguiu nenhum emprego de carteira assinada, vira vendedor.

02

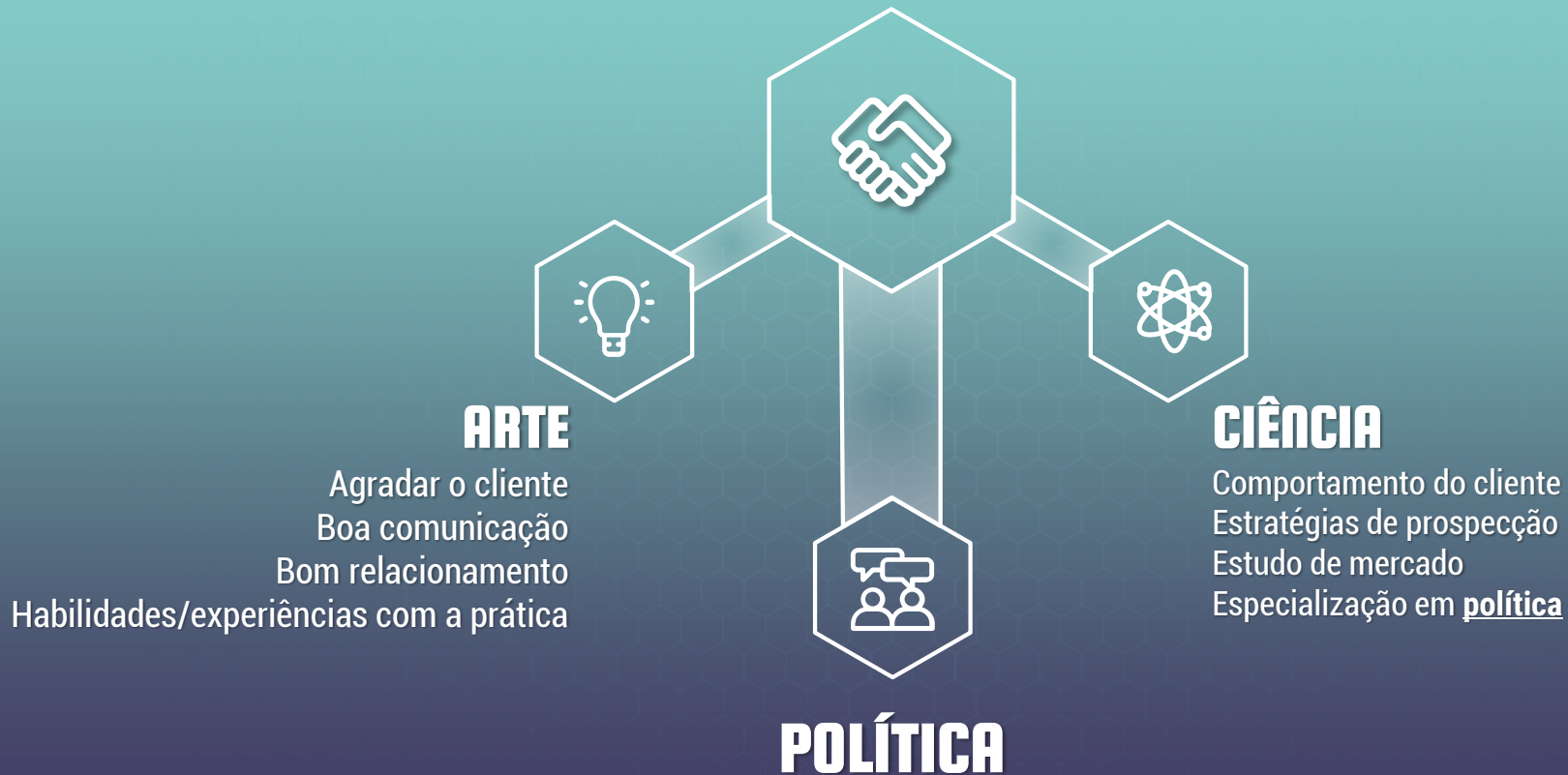
“Você não tem alguma coisa aí para o meu filho fazer? Pode ser qualquer coisa, coloca ele como vendedor...”

03

Filho de peixe, peixinho é...  
Seguir o caminho dos pais.



# HABILIDADE EM VENDAS

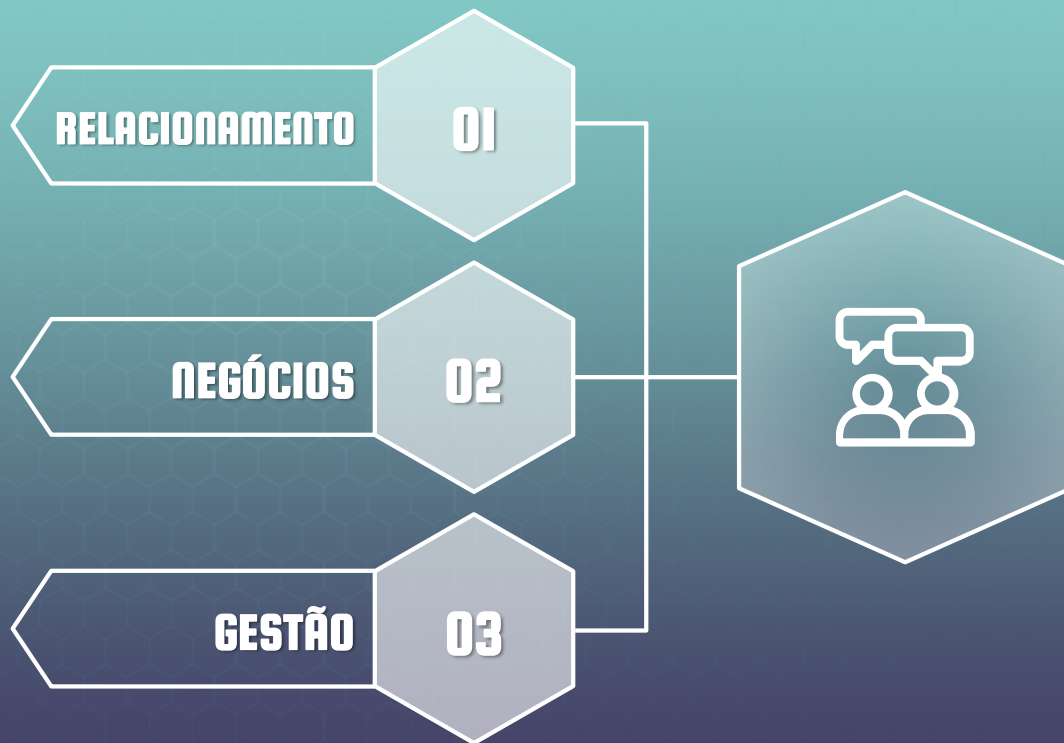


# POLÍTICA

Habilidade no relacionar-se com os outros, tendo em vista a obtenção de resultados desejados;

Ser obrigado a negociar com quem você não gosta é política!

É a gestão de conflitos entre seres que tem um interesse em comum;



# E o representante no meio disso tudo?



**POLÍTICA**

Relacionamento  
Negócios  
Gestão

01

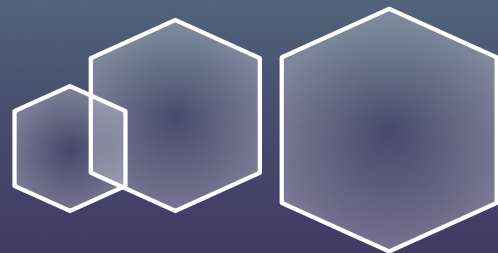
Você trabalha "para" a indústria;

02

Você precisa fazer politica com o varejo;

03

Você ganha para fazer a gestão de conflitos entre seres que tem um interesse em comum;



# E quando não se chega ao interesse comum?

01

Não há acordo, não há negócio;

02

Aumento de esforços e busca por novas alianças;

03

O varejo buscará novas oportunidades de negócios;

04

A indústria buscará resgatar esse cliente/loja e compensar essa perda;



**CONFLITOS**

**X**

**INTERESSES**

# É como se você estivesse no meio de uma guerra!

- Empresas têm estrutura de um **exército** e o mesmo objetivo, expandir territórios e vencer os oponentes;
  - Avançar
  - Crescer os números
  - Vender mais
  - Ganhar mercado
  - Dominar territórios de outras marcas

**O REPRESENTANTE ESTÁ INSERIDO COMO UM ENTE POLÍTICO, DENTRO DE UM AMBIENTE DE GUERRA, QUE FOI TRAÇADO POR MEIO DE ESTRATÉGIAS DE GRANDES EMPRESAS PARA EXPANDIR MERCADO!**



# Como se expande mercado?



## GUERRA COMERCIAL

Na hierarquia de uma grande empresa o vendedor é apenas mais um **soldado** no campo de batalha!

01

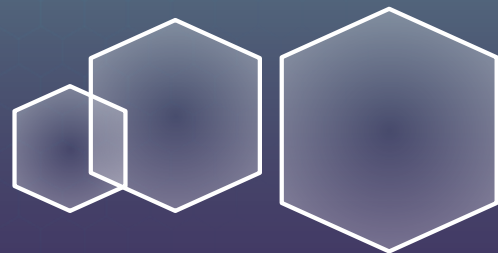
Ampliando a linha de serviços e produtos;

02

Ampliando o território de vendas e atuação;

03

Ampliando o número de vendedores, canais de vendas e **representantes!**



# REGRA DE GUERRA

**Volume é tão importante quanto a estratégia!**

É preferível ter **1000** soldados na linha de frente e apostar na quantidade, do que **100** extremamente qualificados com um alto nível de excelência. Ainda há territórios que requerem mais esforços físicos do que estratégicos.

# ONDE ESTÃO OS 100 SOLDADOS TREINADOS?

VAREJO



INDÚSTRIA



# QUEM GANHA COM ISSO?

Tem mais opções e agilidade

Ganha em volume de vendas

Aumento do poder de  
escolha e barganha

Expande e ganha mercado

Mais exigências nas condições  
de compra e negociação

Maior representatividade da marca



# E O REPRESENTANTE?

Ganha a ~~necessidade~~ **oportunidade** de se reinventar e repensar o seu negócio, a sua empresa!

- Trabalhar de uma forma mais inteligente;
- As condições do mercado já não são mais as mesmas;
- O cliente já não é mais o mesmo;



**GANHA O QUE  
COM ISSO?**

# COMO MUDAR ISSO?



**RESULTADOS**



**AÇÕES**



**MOTIVAÇÃO**



**COMPORTAMENTOS**



**CRENÇAS**

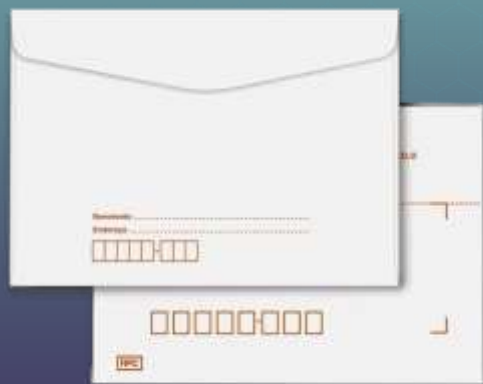
# COMO É UMA ESTRATÉGIA BEM-SUCEDIDA?



- ❏ Criar para você um novo modelo de um velho negócio;
- ❏ Trabalhar menos e pensar mais;
- ❏ Planejamento;
- ❏ Invista na qualidade, não no volume de atendimento;
- ❏ Prospecção inteligente;
- ❏ Use a tecnologia a seu favor;
- ❏ Seja relevante, entenda de pessoas e dos negócios delas;



**O QUE FAZER?**



## LEMBRE-SE...



Você é extremamente necessário, mas se não for relevante para seu cliente, tenha certeza de que ele encontrará um site onde comprará o que você vende de maneira simples, rápida e online. Será um morto-vivo em extinção, onde a tecnologia tornará seu papel irrelevante e, aí sim, totalmente desnecessário.

Adaptado de **Eugênio Alvim**



**65 99967-3687**

@diegohurtado

@marciamariano

@coachtigo

[www.coachtigo.com.br/representantes](http://www.coachtigo.com.br/representantes)