

JEFFREY GITOMER

A BÍBLIA DAS VENDAS

Tradução de
Rita Carvalho e Guerra

alma
dos
livros

A BÍBLIA DAS VENDAS

PRIMEIRA PARTE

As regras. Os segredos. A diversão.

1.1. GÉNESIS

- O que há de novo num livro com 20 anos?
- «Nunca vai acontecer.»
- Então, o que há aqui para si?
- 8,5 maneiras de usar este livro.
- A velha forma de vender já não funciona... mais ou menos.
- Avance para a concretização, um *post-it* de cada vez.

Comece agora!

A Bíblia das Vendas é uma ferramenta de sucesso. Um local onde pode recolher conhecimentos sobre todos os aspetos das vendas.

Também há regras. Para alcançar o sucesso nas vendas, tem de:

- Conhecer as regras
- Aprender as regras
- Tornar suas as regras
- Viver de acordo com as regras

O *Livro do Génesis* revela uma história sobre a nova forma de fazer vendas, fala de algumas das regras básicas e apresenta uma maneira segura de alcançar qualquer regra, objetivo de vendas ou objetivo profissional...

Não se limite a lê-lo. Use-o. Força.

«A mente é capaz de alcançar aquilo em que é capaz de acreditar e pode conceber.»

Napoleon Hill

O que há de novo num livro com 20 anos?

Todos os anos, a minha compreensão do processo de vendas e do processo de compra aumenta, ou deverei dizer: *dá um salto quântico*.

Se está a ler esta passagem, é possível que já tenha lido um dos livros da minha coleção *Little Book*. Por isso, agradeço-lhe. Mas, para isto, é um desafio.

A Bíblia das Vendas surgiu
como um recurso fundamental
para as vendas há 20 anos.
Antes dos *emails*. Antes das
páginas de Internet. E quando
as chamadas custavam
50 cêntimos por minuto.

Os tempos mudaram.
A Bíblia das Vendas também.

Esta NOVA EDIÇÃO irá atualizá-lo para a versão de *A Bíblia das Vendas 3.0*. Não só é mais nova e melhor. É mais perspicaz. Mais prática. E mais atrativa para si, o leitor. Não se preocupe, não deixei de fora a parte divertida. De facto, aumentei-a um pouco. Esta nova edição está pejada de pontos de vista hilariantes de Randy Glasbergen sobre a profissão das vendas e as suas realidades.

Passei anos a desenvolver estas estratégias e ideias para que possa implementá-las em minutos, tornar-se proficiente em horas e um mestre em alguns dias.

Esta nova edição de *A Bíblia das Vendas* é para ser lida,
apreciada e posta em prática
por si, para que possa lucrar.
Agora que a possui, aproveite-a.

«Nunca vai acontecer.»

De onde veio este livro?

Como acontece na maior parte das vendas, tudo começou quando recebi uma recusa. Um artigo publicado sobre mim e as minhas competências de vendas no *The Charlotte Observer*, na primavera de 1992, levou a que o meu telefone tocasse sem parar. Fui a correr ao jornal para oferecer os meus serviços.

«Quero escrever um artigo semanal sobre vendas», anunciei. Não só me recusaram, como disseram: «Nunca vai acontecer.» Eu disse: «Não, nunca vai acontecer aqui.»

Nessa mesma manhã – passado uma hora –, cheguei a acordo com o *Charlotte Business Journal* para publicar uma coluna semanal sobre competências de venda. Chamei-lhe *Sales Moves*.

Da próxima vez que alguém
lhe disser «nunca», lembre-se
de que isso significa «pelo menos
não durante uma hora».

O meu nome é Jeffrey Gitomer e sou um vendedor. Não tenho doutoramento. Desisti da faculdade. Não vivo numa torre de marfim. Vivo em Charlotte, na Carolina do Norte. Aprendi a vender em Nova Jérсия e em Nova Iorque, onde cresci. Trabalhava com o *marketing* multinível quando lhe chamaram piramidal. Já liguei a

frio para todos os escritórios da Baixa de Charlotte e já visitei sem marcação presidentes da *Fortune 500* e fiz a venda.

Já fiz um euro em vendas e já fiz um milhão de euros em vendas. Sou um vendedor que anda pelas ruas há quase 30 anos. Umaz vezes, de cara levantada, outras, caída. Adoro vender.

Sales Moves surgiu pela primeira vez no jornal de negócios de Charlotte em 23 de março de 1992. A coluna foi um sucesso instantâneo. Em pouco tempo, espalhou-se para Dallas, Atlanta, Denver, Princeton e várias outras cidades.

Mark Ethridge, editor do *Charlotte Business Journal*, jornalista vencedor de um prêmio Pulitzer, e meu bom amigo e apoiante, disse que publicar *Sales Moves* foi a sua decisão de *marketing* com maior impacto de 1992. Uau!

As pessoas começaram a telefonar, e continuam a fazê-lo todos os dias, a partir de todo o país. Jornais que querem publicar a coluna. Leitores a agradecer-me por os ter ajudado a fazer vendas. Descobri que os vendedores penduravam o meu artigo semanal na parede dos gabinetes. Copiavam a coluna e partilhavam-na entre si. Enviavam-na por *email* para amigos e colegas de outras cidades. Utilizavam a coluna para conduzir reuniões de vendas.

A minha filha, Stacey, comprou um carro em Charlotte. Todo o pessoal do *stand* lia o meu artigo. Quando ela foi assinar o contrato (sozinha), eles disseram: «Estamos a oferecer-lhe o melhor negócio do ano, porque não queremos que o seu pai escreva nada de mal sobre nós.»

No primeiro dia em que escrevi um artigo, soube que havia de escrever um livro. Era uma progressão natural. O meu bom amigo e mentor Ty Boyd sugeriu a mesma coisa. Encorajamento significa muito para um vendedor. Sinto-me grato pelo dele; sinto-me grato pelo seu.

O material que uso é meu. Recorro aos meus 40 anos de experiência de vendas, 16 dos quais como consultor. Ouvei milhares de horas de gravações, cassetes e CD. Li tudo o que consegui encontrar. Assisti a todos os seminários que o tempo me permitiu. A minha missão é aprender enquanto ensino. Procuro aprender algo novo todos os dias.

Vou continuar a escrever a minha coluna semanal para lhe dar a informação que pode utilizar para fazer mais vendas nas trincheiras. Sei o que enfrenta. Sei quão arduamente trabalha. Sei como isso pode ser frustrante. Vou ajudá-lo.

Comecei a construção da primeira edição deste livro em agosto de 1993. Depois de inúmeras horas no escritório a trabalhar até tarde, uma semana em Beach Mountain e uma semana no Hilton Head Island, com o meu *Macintosh*, o meu crítico, editor e amigo Rod Smith e o meu gato, *Lito*, terminei. Pensei que ia ser num instante. Setecentas horas de trabalho depois: acabei.

Eis *A NOVA Bíblia das Vendas*, editada pela minha companheira e *alter ego*, Jessica McDougall. Tem muito do que há de novo e mantém intacta a tradição.

Obrigado por ser meu cliente.

Espero que este livro lhe faça ganhar tanto dinheiro a si quanto a mim.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'JK' with a flourish extending to the right.

Então, o que há aqui para si?

A sua recompensa será alcançar os mais elevados objetivos que alguma vez se propôs na sua carreira de vendas.

A sua recompensa será o reconhecimento que obterá enquanto vendedor superior.

A sua recompensa será a satisfação pessoal de ser o melhor vendedor que acredita que pode ser. E consegui-lo sozinho.

A sua recompensa será fazer mais vendas.

Concebi este livro para o ajudar
em todos os aspetos das tarefas
de vendas quotidianas oferecendo
soluções práticas, aplicáveis
no mundo real, para as suas situações
e problemas de vendas do mundo
real. Uma referência no mundo real.
Um recurso. Uma bíblia.

Antes de começar a ler este livro, faça a si mesmo as seguintes perguntas:

- **Quão bem acho que vendo?**
- **Como pratico as minhas competências todos os dias?**
- **Quanto tempo passo a aprender novas competências de vendas?**
- **Quantas novas ideias ponho em prática diariamente?**
- **Quão dedicado e comprometido sou com o sucesso?**

As vendas são uma disciplina. Não se trata de uma disciplina de tipo militarista («faça assim ou vá descascar batatas»), mas de uma dedicação pessoal com a realização que só pode ocorrer quando a disciplina está presente. É um controlo que vem de dentro, não são regras impostas de fora. Não é a escravidão da disciplina, é a sua alegria.

A disciplina é o processo quotidiano de se concentrar no que quer. E em esforçar-se por alcançá-lo implacavelmente até o conseguir.

Não quero parecer religioso, mas esta é a disciplina comparativa que mais se lhe aproxima. Se rezar ou meditar todos os dias, isso é disciplina, o ritual de que necessita para alcançar o sucesso nas vendas.

Nas vendas, consegue fazer o seu próprio milagre.

Enquanto vendedor, é a pessoa mais importante no mundo dos negócios!

Nada acontece nos negócios até que alguém venda alguma coisa.

Vende para que a fábrica possa produzir as encomendas, para que o produto possa ser entregue, para que os salários dos administrativos possam ser pagos e para que o novo sistema informático necessário ao Departamento de Contabilidade possa ser comprado.

Vender ocorre, inclusivamente, quando quer que o banco lhe empreste dinheiro ou aumente a sua linha de crédito. Tem de vender ao funcionário do banco ou ao intermediário a sua capacidade para trabalhar e de lhe pagar.



*«E é sempre feita
uma venda!»*



*«Ou vende um SIM
ao cliente.
Ou ele vende-lhe
um NÃO!»*