

Este livro é um manual que mostra a lógica do processo de vendas de serviços profissionais. Foi idealizado para ajudar profissionais que têm dificuldade para expor e comercializar os serviços que pretendem oferecer no mercado. O roteiro que proponho a seguir é resultado da minha própria experiência profissional como especialista em Outplacement® e orientador de cerca de 5 mil executivos em fase de transição de carreira que passaram por nossa consultoria, a Lens & Minarelli Associados Ltda.

Muitos desses executivos aproveitaram o episódio da demissão para investir em empreendimentos próprios de prestação de serviços e se tornaram empresários de si mesmos, vendendo sua capacidade, sua competência e seu valor profissional no mercado. Nesse processo de transição, é comum ouvir relatos das dificuldades iniciais que os profissionais sentem para vender os próprios serviços. Mesmo aqueles que já trabalhavam com a atividade de vendas em seus antigos empregos enfrentam dificuldades quando precisam vender seus próprios serviços.

Por causa desse diagnóstico, resolvi passar a explicar a lógica do comportamento do comprador para ajudar o vendedor de serviços a entender o processo de venda que terá de conduzir. A prática comprova que, com o parâmetro do comportamento de quem compra serviços ou contrata profissionais, o vendedor pode interagir melhor com as expectativas do consumidor. Sabendo como pensa e age o comprador, você pode se organizar para atender melhor e se beneficiar do conhecimento da lógica do processo de compra na exposição de seu serviço.

Ao entender como agir para atender às expectativas de quem busca serviços profissionais, você encontra o mapa da mina. Não custa lembrar que quem compra serviços é gente como a gente. São pessoas comuns, que fazem para os outros as mesmas exigências que nós mesmos fazemos quando temos nossas necessidades de algum serviço. Portanto, convido você a refletir sobre seu próprio comportamento como consumidor de serviços para decifrar como pensa, decide e age seu potencial cliente.

Proponho ainda, neste livro, a revisão de posturas profissionais que podem fazer a diferença para quem precisa “vender seu próprio peixe”. São dicas simples que vão ajudá-lo a identificar a demanda do comprador e planejar estratégias de abordagem mais eficientes em venda, de acordo com o perfil de cada cliente. As dicas deste manual

também podem ser úteis para profissionais disponíveis, que estão em busca de uma nova oportunidade de emprego, convencional ou não. Nesse caso, o contratante ou o responsável pelo processo de seleção dos candidatos a trabalho é o cliente em potencial para a venda de seus serviços profissionais. Aproveite também as dicas para vender sua marca e vencer a concorrência em meio à crise do emprego.

Todo profissional precisa saber “vender o seu peixe”.

Transforme-se no melhor vendedor de si mesmo e tenha sucesso!