

# Não Basta Fazer com Primor, é Preciso Contar



MARIANA MEDEIROS

contato@sixpro.pro

Departamento Comercial da SIXPRO Virtual&Practical Process, empresa especializada em simulação computacional. Graduada em Engenharia Metalúrgica na PUC-MG.

Naturalmente, o número de empresas que fornecem soluções com alto valor agregado tem aumentado em todas as áreas. No meu caso, uma empresa de simulação computacional, básicos são: administrativo, RH, marketing, comercial, P&D e técnico. Entende-se que os dois últimos sejam onde se deposita o maior know-how de toda equipe. Entretanto, existe um setor importante que acaba se tornando o combustível para as companhias: o comercial.

Há muitos anúncios no mercado de cursos direcionados ao treinamento dos setores comerciais, envolvendo gestão e técnicas para conquistar novos clientes. Fala-se sobre maneiras mirabolantes de se oferecer um produto ou serviço, enchendo os olhos dos gestores quando esses estão montando uma nova equipe de vendas. Esse cenário também é encontrado no ramo dos softwares de projetos na indústria metalúrgica. O grande problema é que tais artimanhas acabam, sim, atraindo um cliente em potencial, mas logo não se sustentam e, ao invés de fidelizá-lo, acabam por deturpar a imagem da empresa e, de tabela, a dos outros profissionais da área que por ventura tentem alcançar a mesma clientela no futuro. Assim, além de se desenvolver uma relação nada sustentável com o cliente, uma empresa despreparada tecnicamente também cria um ambiente de dificuldades para a comunidade do próprio setor. Em outras palavras, ganha força uma frase um tanto informal: “não é ruim ter concorrente, o ruim é ter um concorrente ruim”.

O que há de errado, então, com as metodologias aplicadas na área comercial? Por que não se conseguem vingar por muito tempo as grandes promessas aos clientes? Ambas as respostas se encontram na seguinte afirmação: promete-se o que não se consegue cumprir. O maior golpe que um profissional pode dar

“O que há de errado com as metodologias aplicadas? Por que não se conseguem vingar por muito tempo as grandes promessas aos clientes? Promete o que não se consegue cumprir.”

a si mesmo é mentir para o seu futuro cliente. A começar pelos prazos absurdos que não se consegue alcançar, passando pela armadilha do orçamento onde não se prevê tudo que devidamente o cliente irá necessitar, pela falta de embasamento ao argumentar com o comprador na hora de apresentar o seu produto, pela inabilidade em reconhecer que o seu produto ou serviço não irá atender satisfatoriamente o seu cliente, entre outros tantos eventos possíveis e que são danosos ao mercado.

Tomemos como exemplo o mercado da simulação computacional. Embora esteja consolidado em mercados mais desenvolvidos, no Brasil ainda se encontra em processo de desenvolvimento e estabilização. Um cenário como esse, por si só, já oferece dificuldades para a implementação da simulação na indústria. Ainda, somam-se a isso as várias situações em que softwares de simulação são “enfiados goela abaixo” das empresas metalúrgicas e também situações em que prestações de serviço são realizadas sem responsabilidade e com resultados falhos. Pronto, é o suficiente. Mesmo que uma empresa de simulação disponibilize de know-how técnico avançado e utilize softwares confiáveis, o exercício de conquistar o cliente fica muito maior, aumentando inclusive o tempo e os custos na prospecção de clientes.

No caso do vendedor, não é necessário apenas possuir a arte de dialogar, persuadir,

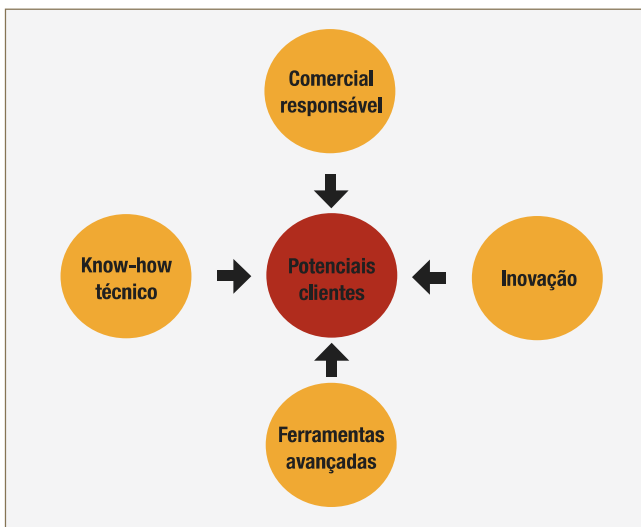


Fig. 1. Correla

motivar e argumentar no momento da venda. É preciso que ele entenda e saiba sobre o que ele está oferecendo. Um bom comercial possui profissionais que dominem e prevejam as possíveis dúvidas que irão surgir no momento da negociação. Outro detalhe importante é entender sempre a realidade do cliente e não tentar solucionar de imediato, mas notar se seu serviço ou software atende às necessidades dele; e assim, procurar meios de demonstrar o diferencial da sua empresa.

Enfim, compreende-se o fato de que engenheiros ocupem lugares notórios em setores comerciais. Afinal, quem saberia melhor unir informações técnicas e práticas junto às vantagens econômicas em uma transação comercial do que um engenheiro capacitado? É necessário estarmos sempre preparados ao assumir a frente de um negócio, pois vender trata-se do cartão de visitas de uma empresa.

Estamos adentrando à 4ª Revolução Industrial, a inteligência artificial se faz presente e para atuar no mercado devemos estar no mínimo andando com passos largos ao lado da evolução. Como? Se atualizando e mantendo uma equipe sempre conectada com as inovações. É necessário reforçar que a obtenção de bons resultados, que a sustentação de novos clientes e que todo o discurso comercial previamente proposto são questões obrigatoriamente atreladas à competência de um time técnico. Buscar o diferencial para uma empresa começa pelo básico: organização e informação! De qualidade, responsabilidade e excelência. Seguir por esse caminho torna mais simples a tarefa de prospectar potenciais clientes. Que tenhamos essa meta neste novo ano promissor de 2018 e boas vendas! 🇧🇷

Schmidt + Clemens Group **SC**

## Sem suar, mesmo quando tudo fica quente.

A Schmidt-Clemens atende aos desafios da indústria de construção de fornos, oferecendo aços especiais otimizados para cada aplicação e desenvolvimento de materiais inovadores. Apenas como exemplo: Centralloy® 60 HTR, um material comprovado por mais de mais de doze anos em usos a temperaturas de até 1.250 ° C.

A linha de fornecimento inclui rolos de fornos de tratamento térmico, galvanização por imersão e eletrolítica, tubos rotativos e de aquecimento radiante, assim como barcos de fornos de impulsão.

[www.schmidt-clemens.com](http://www.schmidt-clemens.com)

S+C é orgulhosamente representada por

**P.GUTT**

**P.Gutt Representações Ltda.**  
 Av. Delfim Moreira, 1160  
 Teresópolis, RJ Brasil  
 CEP 25953-236  
 Telefone: 55 21 2643 1727  
 celular: 55 21 99915 8188  
[pgutt@pgutt.com.br](mailto:pgutt@pgutt.com.br)

## PASTAS E TINTAS PROTETIVAS PARA ALTAS TEMPERATURAS

Somos especializados no desenvolvimento, fabricação e distribuição de pastas e tintas protetivas para tratamento térmico e outras aplicações industriais.

- **Cementação**
- **Oxidação**
- **Descarbonetação**
- **Demarcação**

**Keratech**  
 Soluções em Refratários

(19) 3596.1502  
[vendas@keratech.com.br](mailto:vendas@keratech.com.br)  
[www.keratech.com.br](http://www.keratech.com.br)