



5 DICAS PARA CONTROLAR A ANSIEDADE EM VENDAS



Paulo Araújo

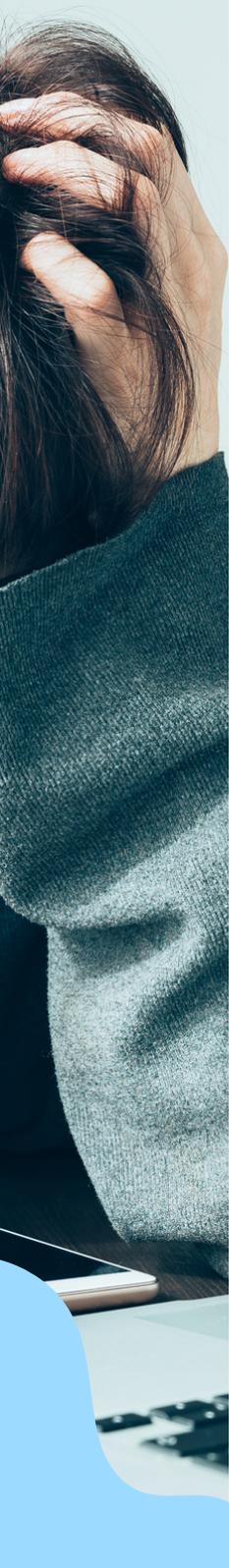
INTRODUÇÃO

A ansiedade em vendas é um mal pelo qual todo vendedor já passou. Afinal, por mais que o trabalho de prospecção e negociações seja feito, ter que esperar uma resposta do cliente é sempre um momento que gera tensão.

Isso aumenta quando há objetivos e metas de vendas em jogo, o que costuma ser a realidade na área comercial.

Muitas vezes, a ansiedade em excesso é fruto de uma má gestão da rotina de trabalho. Não se trata de falta de competência do profissional, mas sim, foco em excesso na conclusão do negócio, o que, em dado momento, sai da possibilidade do vendedor. Saber esperar e, em paralelo, produzir, é o caminho para evitar a ansiedade.





O QUE É A ANSIEDADE EM VENDAS?

A ansiedade de vendas é um sentimento que acomete vendedores que estão nas fases finais de uma venda, ou seja, prestes a fechar negócio, mas dependendo de respostas do cliente. Nesses momentos, a iminência de um retorno acaba sendo um peso para alguns vendedores, que perdem produtividade e concentração nesses períodos.

A ansiedade é um problema cada vez mais discutido na sociedade atual. Em conjunto com outros problemas de ordem emocional que sempre existiram, mas que foram tabu ao longo dos anos. Esse sentimentos reprimidos são prejudiciais para a maneira como lidam com os desafios diários.

Enquanto para alguns a ansiedade de vendas é só uma questão comum, para outros, se torna um peso na rotina de trabalho. Afinal, há sempre uma certa pressão envolvida em atividades comerciais, principalmente por causa das metas de vendas.

5 DICAS PARA CONTROLAR A ANSIEDADE

1. Dedique-se ao máximo ao trabalho estratégico

Continuar trabalhando, simples assim. As atribuições de vendedores vão muito além das negociações, portanto, é fundamental não focar só no momento de espera por uma resposta final. Primeiro, isso só atrapalha outras boas oportunidades e, segundo, só vai ajudar a trazer mais ansiedade.

O ideal é seguir analisando resultados, estudando as oportunidades em aberto no dashboard do CRM, fazendo novos contatos e se mantendo em trabalho constante. Afinal, uma única venda não realizada não será o fim do trabalho do vendedor, mas deixar o tempo passar esperando uma resposta é muito prejudicial.

- Crie novos canais de vendas e oportunidades de negócios.
- Mantenha o follow up em dia e deixe as coisas acontecerem naturalmente.



2. Saiba quando acaba seu trabalho

O trabalho do vendedor é extenso, desde a captação de um novo lead até a fase do fechamento do negócio.

- Na prática, o vendedor precisa entender até onde vai seu trabalho.
- Uma vez encerrado, só lhe resta aguardar.
- Muitas vezes, a ansiedade acontece como uma consequência dessa pressão excessiva por tentar solucionar algo que não tem solução.

3. Faça mais prospecções

Prospectar é importante para que novas oportunidades sejam geradas o tempo todo. Se uma venda está difícil de ser feita, é importante pensar sempre na próxima, principalmente quando a decisão já está nas mãos do cliente. Um bom vendedor nunca deixa de trabalhar para que novas oportunidades sejam geradas o tempo todo.

- Para muitos a ansiedade em vendas surge por aguardar respostas de propostas que estão para fechar.
- O problema é que, durante esse tempo, se o vendedor não trabalhar em outras frentes, pode ficar sem nenhuma oportunidade nas mãos.
- Não deixe de registrar em sua plataforma de CRM esses contatos.

4. Converse com colegas de profissão

Já pensou que muitos outros vendedores já passaram por essa fase de ansiedade por conta da iminência de uma venda? Situações como essa se repetem mais do que você pode imaginar. Certamente essas pessoas têm muita experiência para trocar.

- É muito provável que a vivência de vendas de outros profissionais ajude você a enxergar a situação em todas as perspectivas possíveis.
- Desabafe com pessoas de sua confiança!

5. Busque ajuda se achar necessário

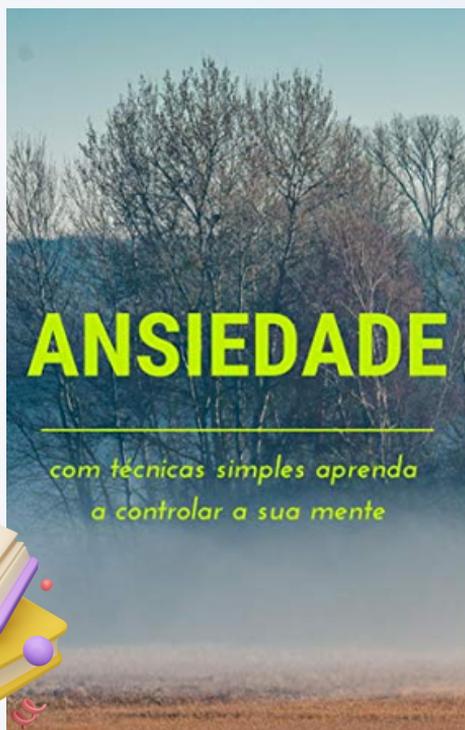
É importante também entender quando essa ansiedade em vendas é um simples sentimento que apenas aparece, mas você consegue controlar, ou quando é algo que faz mal. Em muitos casos, pessoas não conseguem distinguir um transtorno de ansiedade de um sentimento corriqueiro, e é aí que pode haver um perigo para sua saúde.

- A ansiedade pode gerar alguns distúrbios no seu corpo, gerar muito cansaço e pensamentos negativos.
- A ansiedade em vendas acontece, não dá para negar. Não há nada de errado nisso.
- Caso você não consiga lidar com isso da maneira certa, busque ajuda. Sua saúde é seu maior patrimônio!

DICA DE LIVRO

Ansiedade: com técnicas simples aprenda a controlar a sua mente

Um manual prático, com técnicas simples que podem ser usadas no dia a dia, para ajudar a combater a ansiedade.



ASSISTA ESSE CONTEÚDO EM VÍDEO



**E AÍ?
GOSTOU DESSE
CONTEÚDO?**

Conheça nosso

Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

 **Clientar**
CRM

Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

