

MÉTODO DE VENDAS BATAVO - M.V.B.

WILLIAN GONÇALVES TEODORO

UNIÃO - UNIÃO SISTEMAS DE ENSINO, PONTA GROSSA - Paraná

ADRIANA APARECIDA INGLEZ KINGESKI (Orientador)

UNIÃO - UNIÃO SISTEMAS DE ENSINO, PONTA GROSSA - Paraná

Esta pesquisa visa o aperfeiçoamento das técnicas de vendas para equipes terceirizadas, através da criação de um manual prático de procedimentos para serem utilizados em campo por vendedores que desejam obter resultados cada vez melhores, oportunizando o desenvolvimento através de uma metodologia que possibilite adequar a experiência com a prática. Este manual não é um método teórico, mas um guia prático para ajudar o profissional a conseguir melhores resultados, haja visto a deficiência dos representantes comerciais de diversas cidades enfrentando todos os tipos de dificuldades e adversidades, desta, que consideramos ser a mais bonita de todas as atividades humanas: o ato de vender ajudando pessoas ou empresas a tomarem decisões cujos resultados atinjam suas expectativas. Nos dias atuais, com toda a tecnologia e uma infinidade de coletores de dados, onde fica o treinamento e a avaliação de desempenho no campo de trabalho? Como fornecer ferramentas que serão utilizadas a todo momento e estarão sendo um alicerce na construção de uma equipe campeã? O M.V.B., Método de Vendas Batavo, qualifica o vendedor no exercício de sua função e de como ele deve proceder para ser bem sucedido, consolidando diversas experiências de vendas bem realizadas que fazem com que os profissionais obtenham sucesso. Como metodologia, foi utilizada a pesquisa em apostilas e manuais, adquiridos em diversos cursos e seminários sobre o tema. A pesquisa de campo, elaborada junto à equipe de trabalho, possibilitou a criação de um parâmetro das reais deficiências e pontos que necessitam ser trabalhados no processo de vendas, surgindo então o M.V.B.

wgteodoro@uol.com.br; adrianakingeski@ig.com.br