Continuidade ou continuísmo?
Alex de Miranda

O que faz uma empresa manter-se tanto tempo no mercado, enfrentando crises, variações e tantas outras situações que surgem a todo momento?

Vamos tomar como exemplo a revista VendaMais, que no próximo mês completará seu 12° aniversário. Tente imaginar a revista, hoje, com o mesmo formato de 12 anos atrás. Ainda faria sucesso?

O assunto principal da revista é a venda, mas ela acompanha a tendência do mercado e está constantemente preocupada em entender e atender seu público-alvo, mudando o que for necessário, sem perder a identidade principal, ou seja, dando continuidade ao trabalho proposto.

Para o profissional de Vendas, é de extrema importância estar atualizado a tudo que o mercado impõe. Se você foi a um curso de Vendas alguma vez e continuou a vender da mesma forma e usando as mesmas técnicas, está no continuísmo.

Dar continuidade ao processo de vendas é estar atualizado com o mercado, com as notícias dos jornais e revistas, saber o que mudou em seu ramo de atividade e, principalmente, no ramo de atuação de seu cliente.

Continuidade é acompanhar a evolução sem perder a identidade principal, aquela que identifica você e seu cliente, algo que o torna diferente dos demais. Continuísmo é fazer a mesma coisa há diversos anos, sem mudar absolutamente nada, até o dia em que o cliente resolve mudar e você continua a atendê-lo sem perceber que ele já está comprando da concorrência há muito tempo.

Acompanhe a evolução e a rotina de seu cliente, do mercado e da sua empresa. Conheça o consumo de seu cliente e o quanto sua venda representa nele. Investigue, informe-se e tenha em mente que, cada vez que você atender seu cliente, ele deve notar que o atendimento não foi o mesmo e que você está empenhado em atendê-lo cada vez melhor.

Analise, constantemente, sua forma de atendimento e verifique se você está dando continuidade as suas vendas ou se está caindo no continuísmo, pois você trabalha na profissão mais dinâmica da sua empresa e precisa estar preparado para acompanhar a evolução, sem perder sua identidade, pois é ela que o torna diferente dos demais.

Disponível em: <http://www.vendamais.com.br>. Acesso em 8 mar. 2006.