

## Precisa-se de Técnicos que saibam vender

**\*Marcelo Cerutti**

O título proposto para esse artigo reflete uma triste realidade. São pouquíssimos os profissionais com formação Técnica, entenda-se aqui Técnicos Agrícolas, Agrônomos, Veterinários, Zootecnistas, Engenheiros Agrícolas, e outras profissões com curso profissionalizante que saibam vender.

Não é de hoje que a mão-de-obra é o grande desafio do agronegócio e na área comercial não é diferente, faltam profissionais qualificados para vender. A muito tempo, o vendedor deixou de ser uma figura rústica, sem formação ou a profissão do acaso: *“por acaso eu me tornei vendedor”*.

Cada vez mais empresas procuram e valorizam profissionais com formação em Ciências Agrárias e que tenham Habilidades e Atitudes em **vender e liderar equipes comerciais específica do Agronegócio**. Vivemos uma crise na contratação de profissionais com esse perfil.

Com o avanço das tecnologias e o aumento da concorrência o trabalho do técnico no agronegócio é fazer a **venda consultiva**, uma modalidade de venda que pressupõem conhecer a Atividade do cliente, entender de manejo agrícola ou pecuário, ter o conhecimento técnico com uma aplicação na atividade. O domínio da fisiologia, bioquímica, da anatomia, da entomologia, da zootecnia, enfim, a formação com o objetivo de oferecer insumos (venda) durante uma visita ou recomendação técnica (consultoria) que possa refletir em melhorias na atividade do cliente. Daí que vem o nome: **consultor de venda**.

É estranho, mas ainda existem aqueles que se perguntam: “eu não me formei para vender!”. Como profissional técnico e ligado a área comercial, também penso que não temos formação para vender e esse não foi o propósito do nosso curso. Contudo, a área comercial é a alavanca de qualquer empresa é a mola propulsora do faturamento. A dificuldade de vender é o que impede a maioria dos profissionais em encontrar uma oportunidade de trabalho e mesmo de se manter nele.

Existe um ditado popular que diz: “do couro sai a correia”, é assim que as empresas, indústrias, clínicas, lojas, revendas e distribuidores remuneram sua equipe de técnicos. Todos devem ajudar no faturamento em especial a categoria dos **“Técnicos-vendedores”**, utilizando seu conhecimento para recomendar produtos e serviços que alavanquem a produção do cliente e o faturamento da empresa.

Penso que não seria justo transferir para as escolas técnicas ou universidade a função de formar profissionais com viés comercial, contudo cabe a esses centros de conhecimento fazer uma reflexão se estão qualificando seus egressos para aquilo que nós “aqui fora” desejamos deles.

Confesso que é muito estranho ver uma quantidade tão grande de profissionais, em especial aqueles com curso superior, desempregados ou outros que desistem da profissão para se aventurarem em diversas áreas, uma escolha muitas vezes feitas por necessidade e não por gosto.

A realidade é essa: **sobram técnicos e faltam vendedores**. Existem dois caminhos a serem percorridos por esses profissionais:

**Primeiro**, desenvolver a Habilidade comercial exige tempo, praticando e se dedicando em vendas, estimasse que somente com a prática um profissional precise de 10 a 12 anos para se tornar um “bom vendedor”.

**Segundo**, podemos adquirir a Habilidade comercial com treinamento, e assim agreviar aquele tempo necessário para se tornar um excelente vendedor. Conhecer as principais técnicas de vendas, os diferentes tipos de negociação, maneiras de fazer um fechamento, formas de apresentar o produto e, principalmente, técnicas para contornar objeções do cliente. O estudo das técnicas e ferramentas é indispensável para quem deseja vender mais e melhor. Vendas é como qualquer outra área do conhecimento é preciso ser estudada e dominada.

Profissionais que associam a formação técnica com a área comercial, tem mais chances de crescimento profissional e uma carreira promissora.

Vendedores não nascem prontos e o “dom” de vender não vem de berço, esses mitos foram colocados por alguém que não acredita em treinamento. Estima-se que até 5 % dos profissionais de vendas tem alguma facilidade em vender, os outros 95 % necessitam de capacitação.

É possível sim melhorar sua performance em vendas e alavancar seus resultados sendo um excelente técnico. Afinal, precisa-se de técnicos que saibam vender.

**BOAS VENDAS SUCESSO.**

**\*Marcelo Cerutti** – Técnico Agrícola, Veterinário e  
Pós graduado em Gestão Empresarial e MBA em Marketing.  
Diretor da CERUTTI – Consultoria e Treinamentos.

Campo Grande - MS

**CONTATOS:** [cerutti@tvendasagro.com.br](mailto:cerutti@tvendasagro.com.br)

Cel.: 67-98124-6558.