

SERÁ QUE A PROFISSÃO DE VENDAS TEM FUTURO?

Imagine que era um profissional de fotografia, acabado de se credenciar mesmo antes da revolução digital. Em sua casa, construiu e equipou um quarto escuro. Com bastante custo, comprou lentes de alta qualidade, corpos de câmaras, projetores, filtros e muitas outras coisas imprescindíveis. Antes de cada uma destas compras, pesquisou penosamente as opções e foram precisos anos para ter a certeza de ter o equipamento apropriado.

Só que poucos anos depois, toda a aparelhagem se torna obsoleta e os novos smartphones fazem fotografias de excepcional qualidade.

Isso significa que a sua carreira acabou?



aliados
para resultados

Basilaris



SERÁ QUE A PROFISSÃO DE VENDAS TEM FUTURO?

Voltemos então à pergunta da página anterior.: Isso significa que a sua carreira acabou?

Não. Porque nunca se limitou aos instrumentos. O seu talento, o treino, a criatividade, a experiência e o conhecimento constituem o núcleo da sua capacidade profissional. E, portanto, abandona-se as ferramentas antigas e adota-se as novas.

É verdade que alguns colegas seus desistem, nessas circunstâncias, porque a transição para o digital é demasiado dolorosa e a curva de aprendizagem demasiado íngreme. Talvez não consigam aceitar que as coisas mudaram, ou talvez para essas pessoas tudo se limitava às ferramentas.

No mundo das vendas profissionais, já se fez a transição para o digital e, mais recentemente, para o social. Mas sabemos que há mais mudanças a caminho e certamente provocarão abalos tão significativos que os mais inseguros vão querer voltar atrás, mesmo que isso signifique voltar as costas a novas oportunidades.

Uma forma compreensiva de descrever esta mudança emergente pode consistir em chamá-lhe simplesmente “Inteligência Artificial”.

Há muita especulação e preocupação sobre o que a IA irá ou não fazer aos efetivos em vendas, mas uma coisa temos como certa: as ferramentas em que se apoiam hoje os profissionais de vendas serão descartáveis nessa altura.

Quem estará apto para os desafios das novas ferramentas, das novas formas de trabalhar e das novas expectativas dos compradores?

Nós antevemos dois tipos de profissionais de vendas:

Os melhores dos melhores – as pessoas que sempre têm vindo a aprender, a encontrar soluções criativas, fazendo sempre mais para além da venda. Como o nosso hipotético fotógrafo, não se deixam definir pelas suas ferramentas.

Os novos que estão a começar agora ou irão começar em breve.

Na categoria 1, sabemos quem são as pessoas. Quem pertence a este grupo sabe-o. Em qualquer organização de vendas, qualquer pessoa pode nomear os profissionais que acompanham o ritmo das mudanças no mercado e na tecnologia; quem se mantém na crista da onda, embora por vezes com derrapagens no atingimento da respectiva quota.

A Categoria 2 tem uma interrogação. Fala-se muito em tecnologia da “nova geração”, mas não tanto na nova geração de profissionais de vendas.

Quem está disponível para entrar numa área onde os empregos estão a diminuir e onde é até demasiado fácil imaginar um futuro no qual a IA do fornecedor e a IA do comprador concretizam negócios num ápice sem a intervenção de quaisquer humanos?

⇒ Continua na página seguinte ⇒

SERÁ QUE A PROFISSÃO DE VENDAS TEM FUTURO?

Aqui, no Miller Heiman Group, somos de opinião que o pessimismo é injustificado. De facto nós assumimos a proposição oposta: Nunca, como agora, o tempo foi tão propício para quem quiser vir a ser profissional de vendas.

E não somos os únicos a sentir isso.

Recentemente, contactámos cerca de 1000 profissionais de vendas a tempo inteiro para saber o que pensam das vendas como uma escolha de carreira. Especificamente, perguntámos “Considerando o futuro, recomendaria as vendas como uma carreira com futuro para os jovens adultos?”. E as respostas podem ser surpreendentes.

Oitenta e cinco por cento respondeu enfaticamente que sim, que recomendariam vendas como uma carreira.

Sim! Nos próximos anos, a tecnologia vai mudar as interações de vendas porque os comportamentos dos compradores vão continuar a mudar e a evoluir.

Os papéis da venda transaccional (rapidez, repetição, rotina) serão os mais facilmente automatizados e, em consequência, serão os primeiros a evaporar-se. As vendas consultivas (complexas, criativas, prolongadas) vão continuar a gerar elevadas expectativas e a exigirem elevados índices de competência de vendas.

O que significam estas mudanças para as Vendas como Profissão? E, no caso de estar a decidir-se por uma área, serão as vendas o certo para si?

Nunca, Como Agora, Foi Tão Bom Estar em Vendas: As vendas permitem que uma pessoa aprenda muitos aspetos da atividade profissional para poder ter sucesso e permitem evoluir em várias direções, conforme cada pessoa deseje.”

Em breve voltaremos a este assunto.



aliados
para resultados | **Basilaris**