



O VENDEDOR DEVE SER O PRIMEIRO A SE APAIXONAR PELA ELETRIFICAÇÃO

O PRIMEIRO A ACREDITAR NO CARRO HÍBRIDO DEVE SER O VENDEDOR!

Por: **ALEXANDRE COSTA**

A função de vendas vai muito além da simples transferência de propriedade. O ato de vender agrega uma experiência para o cliente, que é um momento único, cercado de realizações internas e simbolismo para quem está comprando! Uma conquista, não importa o valor do bem.

Se esse momento é tão impactante para quem compra, o que dirá quando o bem a ser adquirido é um automóvel. Que segundo consta, é o segundo item mais desejado após a casa própria! Imagine agora que esse veículo em questão, é um híbrido, que por ser uma nova tecnologia para o Cliente, ele estará cheio de dúvidas e objeções, afinal possui pouca ou

nenhuma informação sobre essa tecnologia.

E é aí que entra a figura do profissional de vendas! Ele precisa ser o primeiro a se apaixonar pela eletrificação! Não há outro caminho possível, afinal, parte do vendedor o entusiasmo pela tecnologia. Sem o brilho nos olhos ao apresentar o carro híbrido não será possível contaminar positivamente o cliente. E isso é tão poderoso, mas tão poderoso, que uma apresentação enfática sobre um Toyota híbrido pode mudar a forma como o cliente enxerga o seu carro atual!

Mas, o contrário também é válido, visto que se o próprio vendedor não acredita na tecnologia, ou se

FOTO: DIVULGAÇÃO TOYOTA

não teve ao menos o interesse de conduzir um dos modelos híbridos da Marca, ele não terá subsídios para formatar os corretos argumentos que sirvam para derrubar as objeções do comprador. E, assim, tanto a Marca, quanto a Concessionária perderão uma oportunidade única de trazer o cliente para o universo dos carros eletrificados, o qual, posso firmar como estudioso do assunto, ser um caminho sem volta daqui por diante!

Entenda, caro leitor, que em uma Montadora como a Toyota, que literalmente inventou a tecnologia híbrida moderna, há a necessidade de que a força de vendas das concessionárias seja a primeira a acreditar de fato na eletrificação! Sem ela, a Marca

não conseguirá atingir a sua missão que é proporcionar uma melhor qualidade de vida para todos!

E, para finalizar minha argumentação, na minha visão, acredito claramente que esse sentimento não deva se limitar tão somente ao Showroom. Definitivamente, não! O vendedor deve passar a ter orgulho ao ver um carro híbrido da marca rodando pela cidade, e pensar: “Esse aí fui eu que ajudei a colocar nas ruas!!!” Esse senso de pertencimento, de se sentir fazendo parte de algo que está ajudando a mudar o Mundo, é que vai lhe levar de fato a abraçar a causa dos carros eletrificados.

A todos que lerem esse artigo, desejo boas vendas! 🚗

Alexandre Costa

É consultor, palestrante, diretor da ALPHA Consultoria, sendo reconhecido como um dos maiores nomes da eletrificação veicular do País.

As colunas mantidas pela ABRADIT NEWS têm por objetivo trazer diferentes pontos de vista e informações aos executivos da Rede. As opiniões são de responsabilidade dos articulistas, não refletindo necessariamente o posicionamento da Associação ou da Rede Toyota do Brasil.