

INVESTIR EM RELACIONAMENTO



Autoridades participaram da abertura do Congresso

Geraldo Caixeta deu o puxão de orelha necessário e alertou aos participantes que se as Centrais de Compras no País estão crescendo é porque estão abrindo espaço em cima da ineficiência do setor. "O pequeno varejo quer sobreviver e ter competência pra enfrentar as grandes redes. E hoje eles competem entre si nos bairros, assim, precisamos estar sempre atentos às suas necessidades e investir em relacionamento. Já é quase um milhão de varejos pra atender e

precisamos nos superar, pois o arranjo político sempre foi e ainda será muito demorado pra acontecer, com falta de infra-estrutura e outros requisitos básicos pra nossa atividade", afirmou o presidente da ABAD. No que, com sua experiência, Zildo de Marchi, vice-presidente da Fecomércio-RS (Federação do Comércio do Estado do Rio Grande do Sul), complementou: "Não devemos nos amedrontar e nem subestimar a concorrência. Mas você tem que ser o melhor para o seu cliente". Paulo Uebel, presidente do IEE (Instituto de Estudos Empresariais) resumiu a questão: "Não espere o seu cliente reclamar pra fazer o seu serviço. Não basta fazer o que se pede, é preciso fazer além do que se pede, descobrir a oportunidade em cada ação". E Jurema Pesente, presidenta da AGAD, costurou tudo: "É preciso ter a mente aberta e sem bloqueios para aproveitar tudo o que o mundo moderno nos oferece. Precisamos arriscar para mostrar ao cliente mais do que ele espera. Com a concorrência violenta que sofremos, temos que fazer a diferença no dia-a-dia".

UM RECADO CONTRA A PASSIVIDADE

O III Conventas ofereceu ainda aos executivos de vendas uma oportunidade única de sacudir a poeira com a ótima palestra de Luciano Pires. Profissional de comunicação com 25 anos de atuação como executivo de multinacional, cartunista, jornalista e escritor, o palestrante abriu a programação com um vídeo, de autoria da sua empresa, tanto genial como engraçado. Com uma crítica contundente ao "domingo burro em frente à TV", Luciano Pires passou o recado contra a passividade e deu inúmeras dicas de como inovar e não ser apenas mais uma "commodity" no mercado. Ele questionou as commodities para o público, que respondeu com arroz, feijão e soja, entre outros. Na hora de definir um tipo de arroz, a platéia toda gritou a mesma marca, revelando como se constrói o valor, a diferenciação, a inovação. "Eu não quero ser uma commodity!", brincou, mostrando que também nas carreiras pessoais, cada um deve encarar seu trabalho



Palestrante Luciano Pires

como único e empreender esforço na melhor maneira de se destacar. E isso passa por fugir da rotina e investir no inusitado, no estranho. "Cultive hobbies esquisitos, visite lugares esquisitos, faça amigos esquisitos e leia muito, de tudo", aconselhou. Só assim as pessoas passam a fazer parte do grupo de "Gente Nutritiva", aquelas que fazem o nosso tempo e nossa vida valer a pena". Luciano Pires acredita que na área de vendas esses diferenciais se façam ainda mais importantes, pois as pessoas são o maior ativo das empresas. Mas as pessoas certas, e não quaisquer pessoas, aquelas que ele definiu como "Ceus": criativo, excepcional, único e sensorial.