

ENTRE METAS E DESAFIOS: meios e técnicas de treinamento e motivação para profissionais na área de vendas

IDENTIFICAÇÃO

Autores: Alana Paula Mômbo, Ana Carolina Miranda, Ana Gabriela Cicone, Carlos Santos, Emanuelly Mendes, Maria Lima

Orientadores: Antônio C. G. da Silva e Gabriela M. da Silva

OBJETIVO

Compreender os principais meios e técnicas de treinamento e motivação aplicados aos profissionais da área de vendas.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

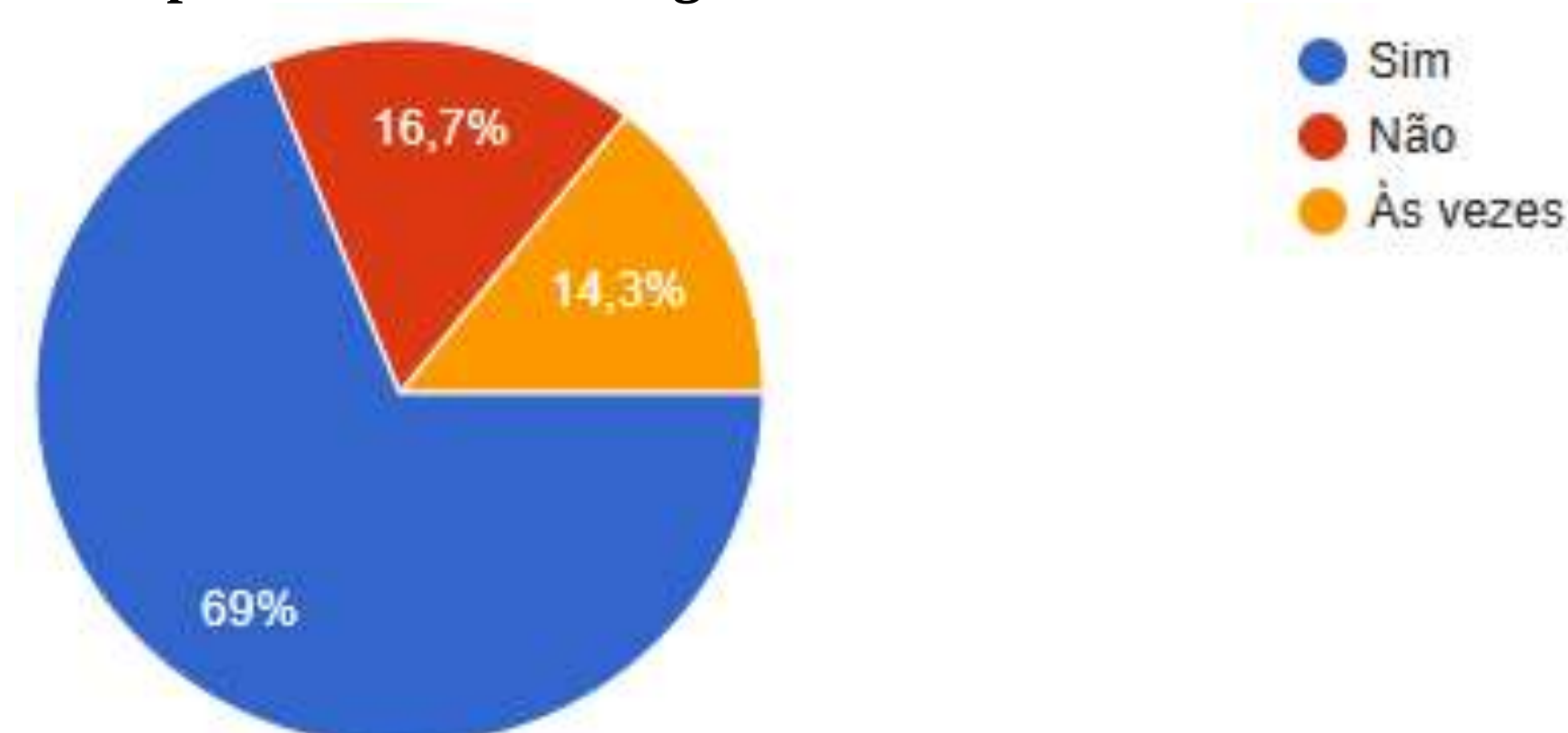
- "A motivação exige um líder calmo e centrado, focado em uma única coisa, e apenas uma coisa" (Chandler; Richardson, 2008, p.45).
- "Os melhores vendedores são aqueles que têm a melhor atitude, que mais conhecem o produto e que oferecem o melhor atendimento." (Gitomer, 2005, p. 11).
- "O otimista acha que vai dar certo. O entusiasta faz com que dê certo. (Gretz, 2024, s/n).
- Segundo Ortega (2008), o sucesso em vendas é resultado da combinação entre atitude, conhecimento e ação.

METODOLOGIA

- Pesquisa bibliográfica com livros, artigos e documentários. Abordagem qualitativa e quantitativa;
- Entrevista semiestruturada com Antônio Deliza Neto, representante do sindicato do comércio, visando obter informações sobre os desafios enfrentados pelos profissionais da área de vendas. Os dados foram analisados qualitativamente e confrontados com a literatura consultada;
- Aplicação de questionários via Google Forms para vendedores e clientes;
- Participantes: 42 vendedores 56 clientes. Total de 98 respondentes de Araraquara/SP.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

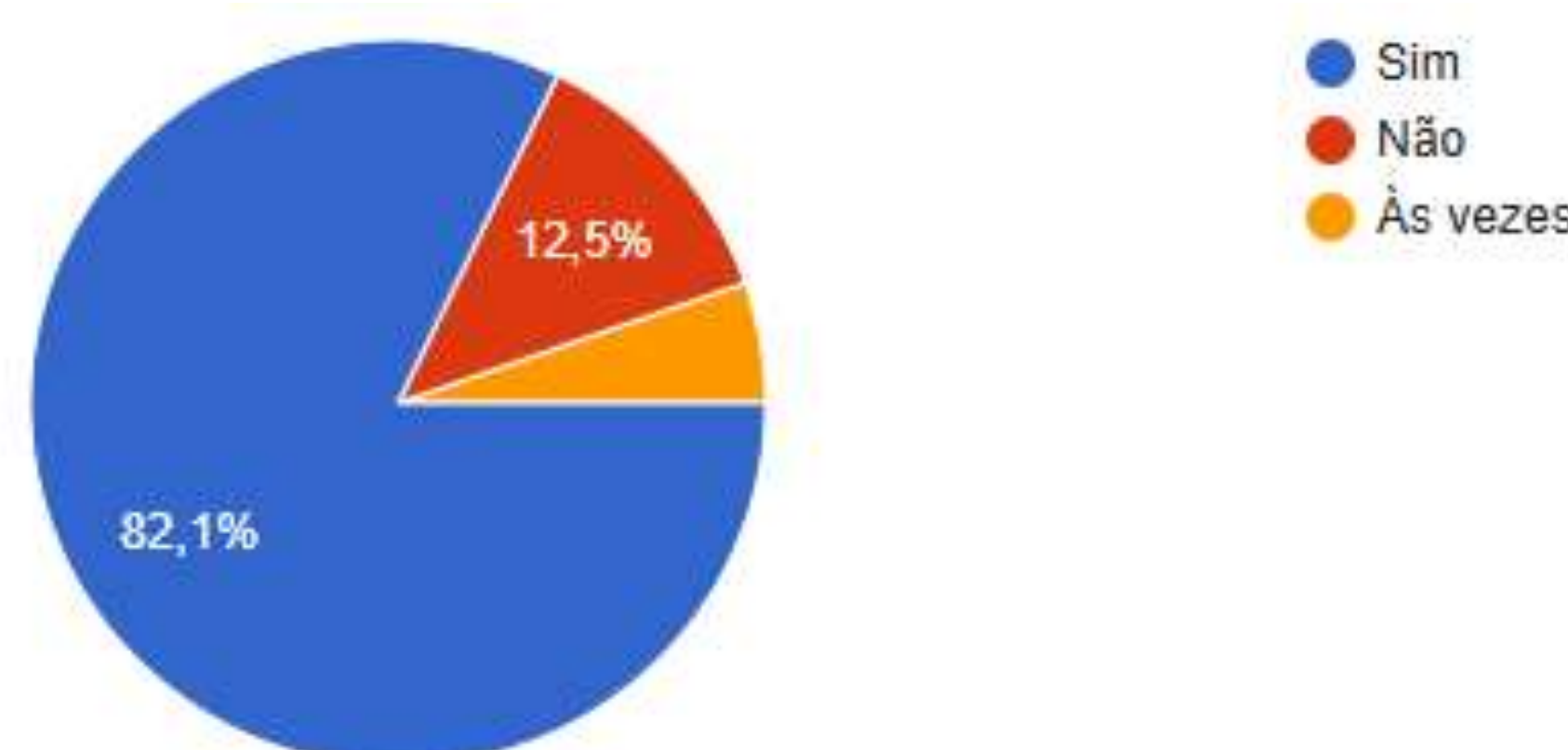
Gráfico 1 - O treinamento constante é considerado essencial para o alto desempenho em vendas, segundo os vendedores



Fonte: elaborado pelos autores, Araraquara (2026)

Principais resultados com vendedores 69% acreditam que treinamento constante é essencial.

Gráfico 2 - Influência do atendimento na desistência da compra pelo consumidor



Fonte: elaborado pelos autores, Araraquara (2026)

Principais resultados dos clientes 82,1% já desistiram de comprar por causa do atendimento.

- Entrevista: Segundo o entrevistado, um bom vendedor é ambicioso, antenado no mercado e muito profissional.
- O que mais os motiva são resultados econômicos e satisfação pessoal.
- Os que são desmotivados não mostrando resultados após um período, estão no lugar errado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O despreparo no setor de vendas está ligado à falta de treinamento e motivação. Empresas precisam investir em capacitação contínua e gestão estratégica. Líderes preparados conseguem desenvolver equipes mais produtivas. Motivação, reconhecimento e treinamento impactam diretamente os resultados. Atendimento qualificado melhora satisfação e fidelização dos clientes.

PRINCIPAIS REFERÊNCIAS

CHANDLER, Steve; RICHARDSON, Scott. **100 maneiras de motivar as pessoas**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
GITOMER, Jeffrey. **A bíblia de vendas**. 1 ed. São Paulo: M. Books do Brasil Editora Ltda, 2005.
GRETZ, José Roberto. **12 frases minhas para o seu dia**. LinkedIn, 2024. Disponível em: https://pt.linkedin.com/posts/profgretz_12-frases-minhas-para-o-seu-dia-10-local-activity-7181950259084877826-GH5z. Acesso em: 10 out. 2025.
ORTEGA, Marcelo. **Sucesso em vendas: 7 fundamentos para o sucesso**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.