

TÉCNICAS EM VENDAS: UMA FERRAMENTA ESTRATÉGICA NO MUNDO DOS NEGÓCIOS

*Fernanda Silva do Casal¹, Elaine Ramires Pinto², Clebylane da Silva Rodrigues³,
Daniele Silva da Silva⁴, Genilza Santos de Souza⁵*

Resumo: O comércio baseia-se num sistema de trocas que geralmente é bilateral, no entanto, atualmente este processo tem mudado suas formas de funcionamento. Historicamente, tem seu marco com as trocas realizadas por especialização de produção de cada família voltadas para a caça, pesca, agricultura, pecuária, etc. As famílias alcançavam uma produção maior que o seu próprio consumo e a estocavam. Com a revolução industrial, a produção em massa foi algo que modificou radicalmente a nossa forma de ser e de viver. O comércio sofreu grandes mudanças e tornou-se acirrado e competitivo, dando enfoque à realização não só da produção, mas também das vendas realizadas para entrada de recursos e reinvestimento na produção. Assim, vender hoje é se manter ativo no mercado. As vendas são estratégicas para qualquer organização. Tendo como base esse contexto o referido projeto tem como objetivo geral desenvolver habilidades e competências dos participantes através do ensino/aprendizagem de técnicas na área de vendas a partir do momento que trabalha as técnicas de vendas que possibilitar qualificação especializada para atuação neste novo cenário organizacional. A metodologia desenvolvida em cinco fases relaciona o ensino, a pesquisa e a extensão, para que as alunas envolvidas na execução do projeto tivessem como elencar as principais técnicas de vendas utilizadas no mercado local, associando a realidade do comércio com o seu mercado e firmar parceria com o Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas para compartilhar conhecimentos acerca da temática no minicurso Técnicas de Vendas: Uma ferramenta estratégica no mundo dos negócios desenvolvido em 15 horas/aula nas dependências do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Roraima – *Campus Boa Vista Zona Oeste*. No mini curso 21 pessoas foram atendidas e consideradas aptas para certificação. Por meio do questionário de avaliação aplicado ao término do mini curso pode-se afirmar que o projeto de uma forma geral atendeu as expectativas levando em consideração que a maioria das pessoas atendidas ficaram satisfeitas com os assuntos abordados e acreditam que o mini curso traz mudanças de comportamento no que diz respeito a técnicas em vendas na área do comércio.

Palavras-chave: Comércio, Estratégia, Técnicas, Vendas.

Apoio financeiro: PBAEX/IFRR.

¹Professor do IFRR/*Campus Boa Vista Zona Oeste*. E-mail: fernada.casal@ifrr.edu.br

²Professor do IFRR/*Campus Boa Vista Zona Oeste*.

³Bolsista do PBAEX - IFRR/*Campus Boa Vista Zona Oeste*.

⁴Aluna voluntária do PBAEX - IFRR/*Campus Boa Vista Zona Oeste*.

⁵Aluna voluntária do PBAEX - IFRR/*Campus Boa Vista Zona Oeste*.