

Segredos de venda

Garantir capacitação técnica e comercial às revendas é o objetivo dos cursos oferecidos pela BPschool

Por Daniela Spilotros

Na hora de vender, o bom atendimento e o conhecimento sobre o produto são diferenciais para se fechar um negócio. Por essa razão, a BPschool, área de treinamento da BPsolutions, investe na capacitação técnica de suas revendas. Mas a BP vai mais longe e, ao investir na transmissão do conhecimento, acima de tudo, contribui para a profissionalização, a seriedade e o aumento da qualidade de serviços e produtos, alinhando o setor com as exigências do mundo globalizado.

No mercado caracterizado pela concorrência acirrada, ganha vantagem competitiva aquele que dispõe de funcionários treinados e motivados para atender o consumidor com plena eficiência.

“Com a imensa gama de produtos que o mercado dispõe, é preciso que o vendedor conheça as diferenças, os benefícios e especificações de cada solução, e seja capaz de oferecer a mais adequada às necessidades do cliente”, explica Alex Barbieri, responsável pelos treinamentos na BPschool há sete anos. A BP

solutions, por sinal, trabalha com cerca de 30 fabricantes, cada um com portfólio considerável de produtos, contabilizando mais de 2000 itens.

Barbieri enfatiza que o suporte técnico dado aos revendedores é essencial, uma vez que eles têm contato direto com o varejo. Os cursos de capacitação funcionam como uma ferramenta de atualização constante, tanto no aspecto tecnológico como humano, no contato com o cliente. “Foi bastante proveitoso, pois o conteúdo acrescentou informações atuais e importantes aos meus conhecimentos”, diz Marsélia C. da Silva, funcionária da Center Cell, com sede no Paraná. “Gostei muito do conteúdo e principalmente da performance do instrutor”, avalia o participante Marcos Antônio Bezerra, da Saint Paul Ind. e Com., de São Paulo.

Treinamento interno

Não só as revendas recebem capacitação. A equipe de colaboradores internos, da área comercial da BP, também passa pelos treinamentos. “O objetivo é que nossos coordenadores de vendas sejam consultores de negócios, e não meros tiradores de pedidos”, explica Andreza Saad, gerente de Recursos Humanos da BP. Para manter essa estrutura, a BP investe em estratégias determinantes para o sucesso do negócio. Uma delas é a iniciativa de promover encontros de tecnologia ao longo do ano, reunindo fabricantes e revendas convidadas. Além disso, faz questão de manter,



Grupo de jovens capacitados no curso do Instituto Quadrant, realizado na sede da BPsolutions

mensalmente, reuniões com os fabricantes. “É uma maneira de fidelizar os relacionamentos, atrelar negócios e definir estratégias de produtos”, resume a gerente de RH.

Para o próximo ano, uma das metas é divulgar a BPschool no mercado, ampliando sua área de atuação. “Temos um projeto de buscar parcerias com instituições, especialmente universidades, que tenham interesse em desenvolver e inserir cursos de automação comercial em sua grade curricular”, conclui.

O conteúdo dos cursos

Atualmente, a área oferece cinco cursos, desde os primeiros passos na profissionalização, como Introdução às Tecnologias de Automação, que aborda a história da automação comercial até os dias de hoje – da caixa registradora às tecnologias mais modernas. Dura três dias e tem custo simbólico de R\$ 100,00.

Já para participar de Tecnologias para Automatizar o Varejo, é pré-requisito ter conhecimento na área de automação. O curso apresenta o mix de produtos distribuídos pela BPsolutions e explica onde aplicá-los no varejo: novas tecnologias para frente de caixa, retaguarda e estoque, e a tecnologia RFID, tendência nos próximos dez anos.

Os demais treinamentos são bastante específicos, entre eles, Aplicações e Configurações de Leitor de Código de Barras e Aplicações e Configurações de Impressora de Código de Barras. Gratuitos e com duração



de um dia, das 9h às 17h, os cursos têm conteúdo técnico e comercial, com a finalidade de tornar o participante especializado na venda dos produtos. Os treinamentos acontecem em São Paulo e nas principais capitais brasileiras, seguindo o calendário publicado no site (www.bpsolutions.com.br).

Parceria solidária

Além de oferecer sua própria agenda de cursos, a BPsolutions apóia o Instituto Quadrant, uma organização sem fins lucrativos mantida pela Quadrant, empresa especializada em implantação e suporte de soluções de automação comercial. Desde 2005, o Instituto mantém o Programa de Capacitação de Jovens para o Mercado de Trabalho, cuja missão é capacitar e inserir jovens de baixa renda no mercado de automação.

O curso Relacionamento com o Cliente e Cidadania é realizado na sede da BP, com carga horária de 16 horas. “A iniciativa de inclusão social

ajuda pessoas que querem se recolocar ou iniciar no mercado de trabalho”, explica Viviane Lima, assistente de RH da Quadrant e responsável pelo programa. Após o treinamento, a Quadrant promove a colocação desses jovens de acordo com as vagas oferecidas pelos seus próprios clientes no varejo. O programa já beneficiou mais de 200 jovens, e a meta é conquistar novas parcerias nos

A BPsolutions e o Instituto Quadrant capacitam e inserem jovens de baixa renda no mercado de automação

próximos anos. Da última turma, de 28 participantes, 20% estão em processo seletivo e 16% foram inseridos no mercado de trabalho, sendo que dois jovens foram contratados pela BPsolutions. 