

## **PROGRAMA DE TREINAMENTO COMO FATOR DE POTENCIALIZAÇÃO DE VENDAS NO VAREJO**

As vendas já são integradas na sociedade há muito tempo, essa prática já existe até antes da criação da moeda, ao analisar o âmbito profissional, a área de vendas é fundamental para o crescimento de uma empresa. Sem a venda, não há faturamento e, por consequência, não há crescimento. Com base no auxílio da utilização de ferramentas e técnicas aplicadas nas vendas para a potencialização destas, diminuição de risco e aumento de competitividade entre o mercado, a pesquisa investiga o problema, se a ausência de técnicas e treinamentos para os vendedores impedem a potencialização de vendas no varejo. A presente pesquisa ocorreu por meio de questionário, qualitativo, feito com gestores e colaboradores de duas empresas com a finalidade de investigar se as empresas proporcionam capacitações a seus colaboradores, e quais os efeitos desses programas de capacitação para a equipe de colaboradores. Os resultados da pesquisa indicaram que os gestores ofereciam treinamentos para equipe, porém realizavam o programa apenas uma vez a cada três anos, e essa ausência refletia no comportamento dos colaboradores que se sentiam desmotivados no trabalho por não conseguir fechar vendas e não conseguir contornar as objeções dos clientes. Ressaltou-se que os gestores realizavam treinamento para a equipe conhecer melhor o produto, enquanto que os colaboradores necessitavam de treinamentos para melhorar as técnicas de vendas e abordagem ao cliente. Uma necessidade apontada para o treinamento é melhor preparo para absorver as objeções tanto dos clientes e outra é para elaboração de treinamento para melhorar a agilidade no atendimento. Muitas vezes os gestores não notam resultados positivos dos treinamentos, pois precisam saber que área a sua equipe precisa ser treinada, cabe uma análise mais cuidadosa antes de investir em um programa de treinamento, para que estes possam surtir efeitos positivos, deve-se escolher um bom PTD e realiza-lo de forma periódica para então acontecer a melhoria continua. Os colaboradores são os principais agentes envolvidos entre o cliente e empresa, por isso a empresa deve aperfeiçoar ininterruptamente e capacitar seus colaboradores, isto é essencial para o processo de evolução e sinergia nas equipes da organização.

**PALAVRAS-CHAVE:** Treinamento; Vendas; Capacitação.