

Autor: Eduardo Maróstica

Título(s): [pt] O treinamento como contribuição para a consolidação da atividade de vendas.

Resumo(s): [pt] Este trabalho teve como objetivo realizar uma reflexão conceitual sobre treinamento de vendedores que contempla fundamentos de marketing e princípios de vendas, visando maior efetividade no trabalho desses profissionais. Para isso foi realizada uma ampla revisão bibliográfica em livros e artigos acadêmicos relacionados a vendas, marketing e treinamento, nos acervos das principais bibliotecas tradicionais do país e em bases de dados eletrônicas disponíveis, além de jornais e revistas de negócios. Os resultados apontam para a importância dos conteúdos de marketing, princípios de vendas para a melhoria do resultado profissional dos vendedores, e também a existência de muitos programas de treinamento inadequados e ineficientes que redundam em baixa valorização da profissão pelos próprios vendedores.