

ARTIGO 80
TRANSFORMADOR

**FOQUE EM
APRENDIZADO,
NÃO EM PERFORMANCE**



INTRODUÇÃO

Você lança um produto novo.
Coloca seu melhor vendedor.
Espera velocidade, tração,
resultado. Mas não vem.

O cliente não entende, acha
arriscado. Não vê valor imediato.

E o vendedor, frustrado, volta
correndo para o produto antigo,
onde ele já sabe vender, já tem
confiança, já tem retorno.



O que você acabou de desperdiçar não foi esforço,
foi inovação.

Porque lançar um produto novo não é vender um
produto novo, mas aprender a vender um produto
novo.

E esse é um jogo completamente diferente.



A DIFERENÇA ENTRE QUEM PERFORMA E QUEM APRENDE

Existem *dois tipos* de vendedor nesse processo:

1. O de mentalidade de **performance**: preocupado com meta, erro, reputação, velocidade.

2. O de mentalidade de **aprendizado**: preocupado em entender mercado, cliente, objeções e dinâmica real.

No primeiro mês, o de performance parece melhor. Mantém números melhores, porque evita investir tempo aprendendo. Mas seis meses depois, *tudo inverte*, o de aprendizado começa a *decolar*.

Ele sabe onde dói, como se posicionar, como vencer objeção. Porque estudou, não só vendeu.

Enquanto o de performance retorna ao nível anterior. Fica limitado. Nunca evolui.



VOCÊ ESTÁ AVALIANDO COM A MÉTRICA ERRADA

O erro não está no vendedor. Está em como você mede.

Você avalia o vendedor de um produto novo com a mesma métrica do produto já estabelecido e isso mata a inovação antes que ela respire.

O certo seria dizer: *“Nos três primeiros meses, sua meta é aprender. Converse com cliente. Entenda as dores. Mapeie objeções. Depois falamos de número.”*

É por isso que precisa **reduzir pressão no começo** para dar espaço para errar, experimentar e aprender.

Inovação não vende sozinha. Ela precisa de quem aprenda a vendê-la.



**PERFORMANCE
SEM APRENDIZADO
É VELOCIDADE SEM
DIREÇÃO.**



Negócios &
Estratégias



Se você percebe que sua equipe se apoia no que já domina, mas trava frente ao novo, ou se quer construir times que aprendem rápido, erram barato e evoluem antes da concorrência...

a Mentoria O Resgate ajuda líderes a: integrar inovação e desenvolvimento comercial, ajustar métricas para novos ciclos e criar cultura onde aprender é tão valioso quanto entregar.

[Acesse a](#)
[Mentoria](#)
[O Resgate](#)



ojuliomonteiro.com