

Copyrighted Material

# **PARE DE VENDER ASSIM**

**FRED ALECRIM E KIKO KISLANSKY**

— PREFÁCIO DE FERNANDO MATTOSO LEMOS —



Copyrighted Material

**FRED ALECRIM • KIKO KISLANSKY**

**PARE  
DE VENDER  
ASSIM**



ESTRATÉGIAS PARA  
**POTENCIALIZAR**  
SEUS RESULTADOS  
E IMPACTAR  
**POSITIVAMENTE** O  
MUNDO AO SEU REDOR  
POR MEIO DO MODELO  
DE **VENDA COM**  
**SIGNIFICADO.**

PARE DE VENDER ASSIM

**Autores:** Fred Alecrim e Kiko Kislansky  
**Coordenação editorial:** Claudia Kubrusly, Joana Mello e Priscila Seixas  
**Preparação:** Maria Victoria Lima e Priscila Seixas  
**Revisão:** Raquel Benchimol  
**Capa e projeto gráfico:** Suiane Cardoso  
**Diagramação:** Maurício Carneiro

Catálogo na Publicação (CIP)

---

A366 Alecrim, Fred  
Pare de vender assim / Fred Alecrim ; Kiko Kislansky;  
prefácio de Fernando Mattoso Lemos. - 1 ed. - Curitiba  
: Voo, 2019.  
176 p.

ISBN 978-85-67886-33-6

1. Vendas 2. Capitalismo consciente I. Kislansky,  
Kiko II. Lemos, Fernando Mattoso III. Título

---

CDD: 658.85

Elaboração: Cleide A. Fernandes CRB6/2334



IMPRESSO NO BRASIL



CADEIA RESPONSÁVEL



UM POR UM: CADA LIVRO, UMA CONTRAPARTIDA SOCIAL

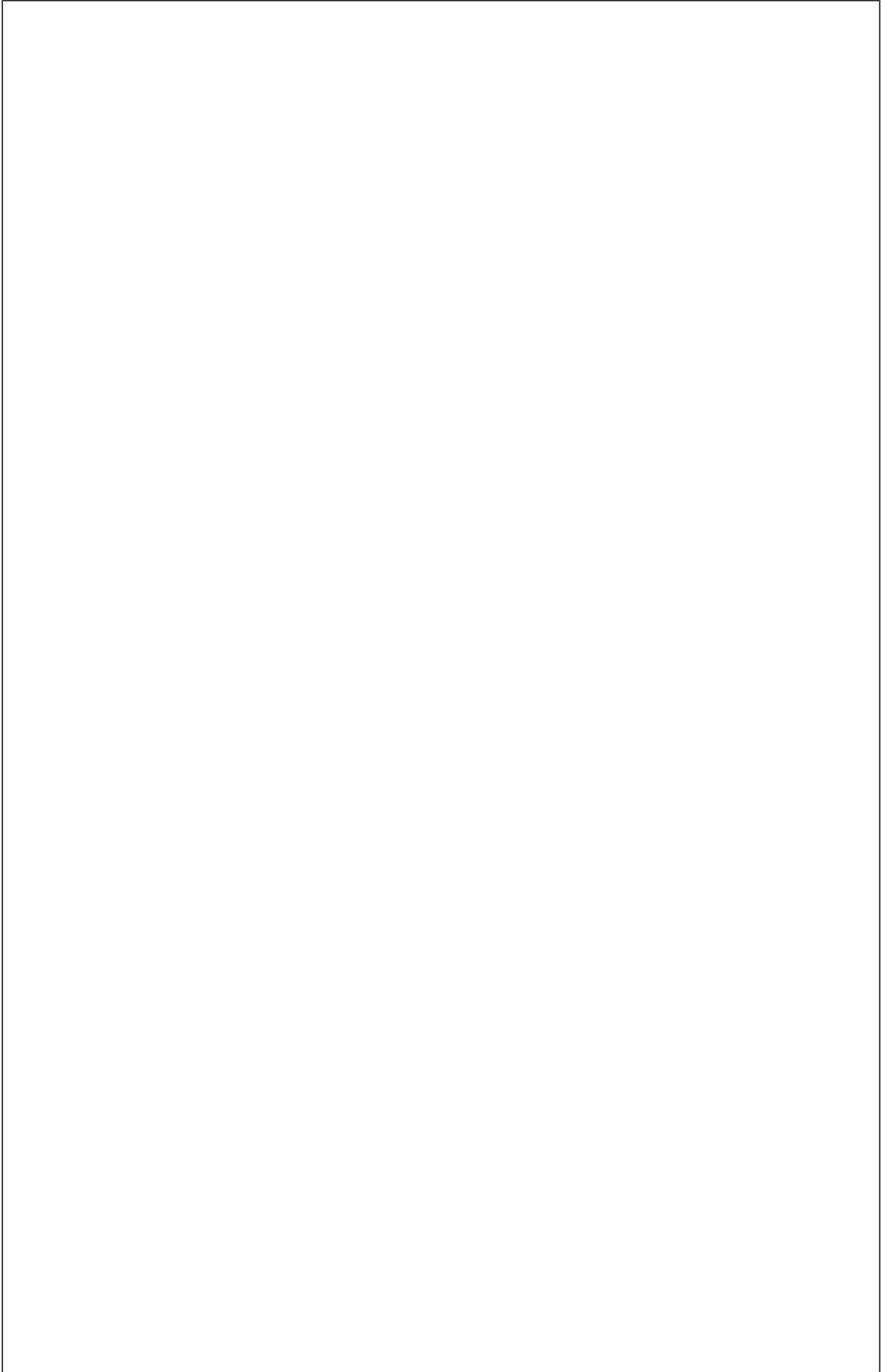


Reservados todos os direitos de publicação à:  
Editora Doyen Ltda.  
Rua Ébano Pereira, 11, conj. 1203, Curitiba/PR, CEP 80.410-240  
[www.editoravoo.com.br](http://www.editoravoo.com.br)

**DEDICAMOS** ESTE LIVRO  
A TODOS E TODAS QUE  
UTILIZAM SEUS PRODUTOS  
E SERVIÇOS COMO  
**FERRAMENTAS** PARA  
TORNAR O MUNDO UM  
LUGAR AINDA MELHOR,  
MAIS HUMANO E MAIS  
CONSCIENTE. ESTAMOS  
JUNTOS E ESTE **É SÓ O**  
**COMEÇO!**

ANTES DE  
COMEÇAR A SUA  
LEITURA, REFLITA E  
RESPONDA NO ESPAÇO  
AO LADO: **O QUE É  
VENDER** PARA VOCÊ?

Este é um momento muito importante para o seu mergulho neste novo mundo das vendas. É fundamental ter claro o que significa vender para você agora, antes de ler nosso livro. Assim, após a leitura, você conseguirá avaliar concretamente se nossas ideias fizeram sentido, se mudaram a sua forma de ver as vendas e se contribuíram para elevar sua consciência e potencializar seus resultados.



# NOTA DOS AUTORES

O mundo dos negócios está mudando a uma velocidade que cresce exponencialmente. Isso é tão efetivo e já disseminado que pode até soar lugar-comum. Mas o ponto aqui é: se você procurou este livro ou ele chegou até você, seja como for, é porque você vive a mesma inquietação que nos move. Você quer fazer parte da mudança. Você quer aprender, rever conceitos, quebrar paradigmas. Ao mesmo tempo, você também quer ideias concretas, conceitos práticos, soluções reais. Sabemos disso, então trazemos neste livro toda a nossa bagagem de trocas, compartilhamentos, vivências e aprendizados com aqueles que, como nós, estão vivendo, aplicando e tornando real essa nova maneira de fazer negócios. Assim, para que você inicie sua leitura livre de julgamentos e em plena sintonia com as premissas do que vamos apresentar, achamos válido esclarecer alguns pontos.

**NÓS ACREDITAMOS NO LUCRO E AMAMOS VENDER!** O QUE NOS INQUIETA NÃO SÃO AS VENDAS EM SI, MAS A FORMA COMO A MAIORIA DAS PESSOAS ENXERGA E PRATICA ESSA ATIVIDADE TÃO NOBRE. **ACREDITAMOS QUE, POR MEIO DAS VENDAS, O MUNDO CRESCE, EVOLUI, E AS PESSOAS PODEM TER VIDAS MAIS DIGNAS REALIZANDO SEUS SONHOS.** PARA NÓS, VENDER É UMA FORMA DE GERAR VALOR PARA A VIDA DE ALGUÉM QUE, POR MEIO DE UM PRODUTO OU SERVIÇO, PODERÁ EVOLUIR E ALCANÇAR UMA MELHOR VERSÃO DE SI MESMO. RESUMINDO, VENDER PODE E DEVE SER UMA ATIVIDADE REPLETA DE SIGNIFICADO, E VOCÊ ESTÁ PRESTES A DESCOBRIR COMO.

Agora que você já refletiu e escreveu o seu significado de vender, aqui vai o nosso. (Ah, nós adoramos acrósticos, quando cada letra de uma palavra forma outra palavra.)

**V**IABILIZAR  
**E**XPERIÊNCIA  
**N**OBRE  
**D**ESENVOLVENDO  
**E**MPATIA E  
**R**ESULTADOS

# **MANIFESTO**

## POR UMA VENDA COM SIGNIFICADO

Segunda-feira. O despertador toca. 5h30 da manhã. Quero ficar na cama, mas estou atrasado. O chefe me cobra resultados. Preciso vender. Vender, vender, vender. Seria tudo mais fácil se não fossem os clientes. Eles me perturbam. Chatos, exigentes e mal-educados. Preferia ficar na cama quentinha. E hoje ainda tem reunião de indicadores. Não preparei minha parte porque faltou tesão. Nem sei por que isso é importante. Só estou fazendo porque me mandaram fazer. Lá na empresa é assim: manda quem pode, obedece quem tem juízo. Tomara que o final de semana chegue logo. A semana mal começou e eu já estou rezando para que termine. Fico me perguntando que falta eu faria se não fosse hoje ao trabalho. E se eu não vendesse nada? Será que eu nasci apenas para vender e bater metas sem sentido, criadas apenas para colocar dinheiro no bolso dos acionistas?

Não! Chega. É hora de mudar. Preciso buscar o porquê daquilo que estou fazendo. Quero um propósito, quero ser valorizado como alguém que contribui para um mundo melhor, quero ter orgulho e gerar valor àquilo que levanto todos os dias pela manhã para fazer. Quero mergulhar de cabeça no mundo das vendas com significado. Vamos juntos?

Assinado por... muitos de nós!

# **O SIGNIFICADO** DESTE LIVRO

Você já ouviu falar em encontro de propósitos? Isso ocorre quando duas pessoas se conectam através das suas missões de vida. Foi exatamente assim que aconteceu conosco, Fred e Kiko. Nós dois compartilhamos de uma nova visão sobre o mundo dos negócios. Acreditamos que consciência e resultado podem andar lado a lado. Acreditamos que propósito e performance são parceiros de caminhada. Juntos, disseminamos a mensagem de um capitalismo com mais significado, sentido e propósito. Já foram mais de 200 empresas atendidas, de microempresas a multinacionais. Juntos, já levamos esta mensagem para quase 300 mil vidas.

Este livro é mais uma ferramenta que nasce para inspirar um novo modelo de vendas. Um modelo que faz bem para o negócio, para a sua equipe, para o cliente e, acima de tudo, para o mundo ao seu redor. Afinal, vender pode e deve ser uma forma de gerar valor para a humanidade.

## PREFÁCIO

**página 18**

### **1**

## COMO CHEGAMOS ATÉ AQUI?

**página 25**

### **2**

## É PRECISO ENTENDER O CONTEXTO

**página 31**

### **3**

## POR QUE VENDER COM SIGNIFICADO?

**página 43**

### **4**

## O MODELO MENTAL DA VENDA COM SIGNIFICADO

**página 61**

### **5**

## AS SETE COMPETÊNCIAS QUE DIFERENCIAM O VENDEDOR COM SIGNIFICADO

**página 79**

## **6**

QUEM GANHA NA VENDA COM SIGNIFICADO?

**página 97**

## **7**

OS MOVIMENTOS DA VENDA COM SIGNIFICADO

**página 101**

## **8**

A VENDA DEPOIS DA VENDA

**página 119**

## **9**

OS DEZ PASSOS DA VENDA COM SIGNIFICADO

**página 123**

## **10**

CHEGOU A SUA HORA

**página 163**

# PREFÁCIO

*Pare de Vender Assim* é muito mais do que um livro. É um guia, um convite, uma convocação para a reflexão, uma oferta para um novo olhar, um novo paradigma, um novo caminho, uma nova perspectiva sobre a forma de causar impacto positivo no mundo por meio do ato de vender. “Vender com significado” fará você buscar a cada dia a sua melhor versão para atuar em um mundo mais consciente e interdependente. Propósito e protagonismo vão florescer em você nesse novo caminho.

Todos nós estamos à procura de algo maior na vida, um forte significado que venha do coração e da alma, a vontade de acordar pela manhã com esperança e com uma atitude positiva e construtiva que nos dê força, energia e sensação de bem-estar e autorrealização. Quando temos algo nos ajudando a oferecer o melhor de nós mesmos, trazemos à tona a empatia e a compaixão. Transformando-nos num instrumento de influência positiva, ajudando a promover uma nova consciência, iluminada por um mundo mais humanizado e melhor para mim, para todos ao nosso redor, para o coletivo.

Acredito que a vida nos oferece oportunidades, conexões e relações humanas incríveis, basta estarmos abertos a perceber cada um desses momentos, cultivá-los e desenvolvê-los para que frutifiquem. Gostaria de compartilhar alguns casos de pessoas e profissionais incríveis que a vida me presenteou. Pessoas com alto poder inspiracional, que conheci em momentos distintos e interligados, decorrentes da conexão e da vontade de causar impacto positivo, por meio do propósito, dos negócios conscientes, do empreendedorismo, da inovação e da transformação.

Nesse sentido, retribuo à vida por me presentear com a oportunidade de conhecer o empreendedor social, transformador de comunidades, destruidor de muros e “construtor de pontes” Eduardo Lyra. Ele é o responsável pelo Instituto Gerando Falcões, projeto social de transformação dos entornos de comunidades por meio dos esportes, da música e das artes. Juntos, realizamos o sonho de formar o primeiro curso para jovens em Programação (Java), Empreendedorismo e Inglês.

Na organização do programa de aceleração de empreendedores e startups que tive a oportunidade de trazer ao Brasil, conheci o incrível Paulo Tenório, da Trakto, e o João Kepler, da Bossa Nova Investimentos. Em maio de 2018, eles organizaram um megaevento em Maceió para um público atento a inovações em Marketing e Vendas. Foi lá que eu tive a grata felicidade de conhecer e me conectar às pessoas maravilhosas que me trouxeram ao prefácio deste livro.

MILIONÁRIO É  
AQUELE CAPAZ  
DE IMPACTAR E  
INFLUENCIAR  
POSITIVAMENTE  
A VIDA DE **UM**  
**MILHÃO** DE  
PESSOAS.

– FERNANDO MATTOSO LEMOS

Eu e Fred Alecrim palestramos juntos e pudemos nos conhecer bem, conversando, debatendo, trocando ideias e pensamentos sobre um mundo mais humanizado, sobre negócios conscientes, projetos de impacto social pelo Brasil e pelo mundo. Falamos muito também sobre como o fator protagonismo pode fazer a grande diferença no empoderamento de jovens, empreendedores e pessoas de bem, inspirando-os a mudar seus entornos e o nosso país como um todo. Posso dizer que foi uma conexão sensacional, que mantemos até hoje.

Foi por meio do projeto Marcas com Significado do Fred que tive a oportunidade de conhecer o Kiko Kislansky, um cara superconectado e envolvido na raiz com Negócios e Capitalismo Consciente. Na ocasião, conheci também seu empreendimento, a Euzaria Moda Consciente, marca de vestuário com forte propósito, que promove conscientização a seus clientes (os agentes de transformação, como eles os chamam). Na sequência, Fred comentou sobre um evento de liderança e empreendedorismo coordenado e organizado pelo Kiko, o Próspera Experience, onde ele conheceu a Voo, da incrível Claudia Kubrusly, uma editora independente que tem o propósito de despertar a consciência e inspirar as pessoas a melhorar o mundo à sua volta. Cada livro vendido gera uma contrapartida social por meio do projeto Um por Um.

Este livro dos amigos Fred e Kiko, editado pela Voo, representa muito do que eu acredito em relação ao significado das vendas. A leitura dele me trouxe à tona a experiência que a vida me deu pessoal e profissionalmente, e creio que o mesmo vai acontecer com

você, ajudando-o a encontrar, repensar, ressignificar, reinventar e transformar sua forma de vender. Uma chance única de atualizar sua identidade para ser o protagonista da mudança que deseja ver no mundo.

Descubra nesta leitura empolgante como transformar as ações automatizadas que o mundo nos ensina e nos cobra em uma reprogramação neurolinguística da mente, das atitudes e das ações. Mergulhe no universo da “venda com significado” e encontre o caminho para um futuro mais empático nos negócios, em que o ser humano (não mais “apenas” um cliente) é colocado no centro das relações. Conheça o novo papel do vendedor e entenda por que vender com significado impacta vidas positivamente e ajuda a mudar o mundo para melhor.

Por fim, uma pergunta: sabe qual é o novo significado de milionário? Milionário é aquele é capaz de impactar e influenciar positivamente a vida de UM MILHÃO de pessoas.

Boa leitura e boas reflexões!

**Fernando Mattoso Lemos**

Inspirador em Empreendedorismo, Impacto Social, Inovação Digital, Transformação Cultural e Novos Negócios.

MUITO ALÉM  
DE TRANSAÇÕES  
COMERCIAIS, VENDAS  
DEVEM GERAR  
**TRANSFORMAÇÕES  
SOCIAIS.**

#PAREDEVENDERASSIM #VENDACOMSIGNIFICADO

# 1

## COMO CHEGAMOS ATÉ AQUI?

POR **FRED ALECRIM**

Como ponto de partida, é preciso contar como nós, duas pessoas com ideias tão convergentes, nos encontramos.

Pois bem, a vida de vendas é também uma vida de encontros com significados importantes. Em um dos hotéis onde me hospedei numa das muitas viagens para ministrar palestras e workshops, liguei a TV e, coincidentemente, estava começando a ser exibido um documentário sobre empreendedorismo social. Esse tema me atraiu muito, pois acredito no empreendedorismo como forma de melhorar o país e proporcionar uma vida digna aos brasileiros, portanto

**O FLUXO DE CAUSA**  
É TÃO IMPORTANTE  
QUANTO O FLUXO  
DE CAIXA.

**#PAREDEVENDERASSIM #VENDACOMSIGNIFICADO**

me interessei em assistir. Uma das empresas case da matéria era a Euzaria, marca de origem baiana e fundada pelos hoje amigos Zé Pimenta e Kiko Kislansky. Foi ali que, finalmente, vi aplicado em essência o negócio consciente, o empreendedorismo como meio transformador, tão exemplificado em palestras que ministrei, cujos exemplos eram sempre estrangeiros. A partir daquele momento, isso mudou. Além de mencionar a Warby Parker, comecei a trazer como exemplo a Euzaria.

Em outra ocasião, passando por Salvador, mais uma vez citei a Euzaria, o que chegou aos ouvidos do Kiko. Ele me enviou uma mensagem e, então, começamos a conversar. Hoje, estamos aqui, unidos pelos mesmos propósito e ideais: a venda com significado, o empreendedorismo consciente, os negócios que transformam e que vão além do dinheiro.

## POR **KIKO KISLANSKY**

Sem dúvida, há entre mim e Fred uma intersecção de visão de mundo, propósito, causas e valores. E tudo começou quando nossos caminhos se cruzaram. De um lado, estava Fred – gestor, palestrante, consultor e escritor –, que já atribuía profundo significado a tudo o que fazia e falava a respeito desse tema. De outro, a Euzaria, empresa iniciada por dois jovens que acreditavam em um negócio com significado e propósito, em que a venda com significado é tão somente uma das vertentes em meio a outras, como a liderança humanizada, uma cultura espiritualizada e consciente etc. Na trajetória da Euzaria, sempre entendemos que o produto traz consigo uma história e,

POR MENOS  
VENDEDORES  
COM SANGUE NOS  
OLHOS E MAIS **COM**  
**BRILHO NOS**  
**OLHOS.**

#PAREDEVENDERASSIM #VENDACOMSIGNIFICADO

portanto, a venda com significado é parte de um todo. Trata-se de uma ferramenta para potencializar o legado da marca.

Dessa união de propósitos, surgiu a ideia de materializar nosso conhecimento na forma de um livro, a fim de criar uma nova geração de empreendedores e vendedores preocupados com o ser humano, com alto nível de consciência e que se conectam genuinamente com a venda, compreendendo-a como o ato de servir.

## NOSSO **PROPÓSITO**

Você deve estar se perguntando: qual é a relação entre a nossa trajetória e o mundo das vendas?

Ora, como já mencionamos, a convergência de propósitos nos trouxe até aqui, e é exatamente esse tipo de conexão que o cliente começa a buscar. Ou seja, da mesma maneira que o propósito nos uniu, também pode unir você ao seu cliente em potencial e à sua intenção de transformação. Quando conectado aos clientes certos, o empreendedor/vendedor verdadeiramente atento ao ser humano entende os anseios, as necessidades e o quanto essa pessoa está disposta a dispender, de modo que se propõe a transformar aquela vida.

A transformação é, nesse caso, a base para a construção de um novo modo de vender. É imprescindível que o vendedor com significado esteja imbuído não apenas com o desejo de fazer diferente, mas, também, de fazer a diferença. Essa deve ser a sua força motriz, conforme veremos ao longo desta jornada.

**PRECISAMOS** BATER  
METAS. PORÉM, SEM  
ABATER PESSOAS.

**#PAREDEVENDERASSIM #VENDACOMSIGNIFICADO**



## Continue sua leitura do livro!



[CLIQUE AQUI](#) para comprar seu exemplar  
ou acesse pelo QR Code abaixo.



**BATER META É SÓ O QUE IMPORTA**  
**RESULTADO A QUALQUER CUSTO**  
TUDO PELA **LUCRO** FOI APENAS  
NO "EU" COMPETIÇÃO **EGOÍSTA**  
MODELO **GANHA PERDE VENDA!**  
**VENDA! VENDA! VENDA! VENDA!**  
MANIPULAÇÃO COMO **ESTRATÉGIA**  
**CLIENTE COMO UM NÚMERO**

**VENDA COM SIGNIFICADO!**



Agência Brasileira do ISBN

ISBN 978-85-67886-33-6



Copyrighted Material

9 788567 886336