



O PAPEL DAS VARIÁVEIS EMOCIONAIS EM PROFISSIONAIS DE VENDAS



Mateus Coelho de Freitas¹, Valéria Paula de Souza¹, João Paulo de Paiva Ramos¹.

¹Psicologia, Faculdade do Futuro, Manhuaçu, MG, Brasil.

Este estudo teve como objetivo avaliar se o equilíbrio emocional nos vendedores está associado com sucesso em vendas. Método: Foram avaliados 46 vendedores de uma empresa varejo de Minas Gerais. O sucesso em vendas (desempenho) foi correlacionado através do coeficiente de Spearman com experiência em vendas, e esta correlacionada com as variáveis emocionais com o teste MAPA. Resultados: Encontrou-se evidências, que na amostra estudada há correlação moderada (0,4) entre vendas e experiência. Houve correlação moderada entre experiência e autoconfiança (0,4), e não se observou correlação da experiência, preditor de sucesso na amostra, com dimensões relacionadas ao equilíbrio emocional: ausência de depressão e ansiedade. Conclusão: Constituem-se limitações da presente pesquisa a amostra restrita, avaliando um grupo de um ramo do varejo de cidades do interior do Estado, e com poucos vendedores participantes, o que pode ter influenciado nas análises realizadas. Diante disso, sugere-se amostras mais amplas com maior número de vendedores de diferentes estados do país para análise das hipóteses. Apesar disso, todos os achados citados neste trabalho são informações úteis para recrutadores e empresários viabilizarem esforços para contratação e principalmente, organização de treinamento e desenvolvimento dos colaboradores, promovendo assim, a saúde mental no trabalho e o aumento da possibilidade de maior desempenho na carreira de vendas dos trabalhadores.

Palavras - chave: equilíbrio emocional, desempenho, vendas.

