



# **Os melhores filmes sobre vendas que você precisa assistir para ganhar o Oscar das vendas**

**Que tal se destacar como um excelente vendedor? Nós separamos melhores filmes sobre vendas que podem te aproximar desse prêmio**

Nós amamos filmes. Acreditamos que essas são uma ótima maneira de abrir a cabeça de vendedores para novas ideias e o aprendizado através de exemplos.

Afinal, os verdadeiros ganhadores do Oscar de vendas sabem que podem aprender em qualquer circunstância.

A nossa certeza de que os filmes são importantes é tanta, que já falamos aqui sobre as [lições que podemos aprender com Forest Gump](#), [dicas de vendas dos lendários filmes](#) e [filmes de motivação e liderança para a força de vendas](#), ufa!

Recomendamos que você dê uma lida, porque todos os artigos são muito legais, e além de uma grande lição de aprendizado e [treinamento em vendas](#), podemos ter momentos de lazer de qualidade.

A nossa lista de hoje é sobre os melhores filmes sobre vendas que vão ajudar você a ganhar o Oscar das vendas. Aqueles que vão **despertar em você o sentido do melhor vendedor de todos os tempos**.

Você está pronto para nossas ideias?



Os filmes que você precisa assistir para ganhar o Oscar das vendas

Veja também: [7 filmes para se manter motivado no trabalho](#)

# 12 melhores filmes sobre vendas

## #1. Carros Usados

Kurt Russel desempenha um figurão, vendedor de carros usados que sonha em concorrer para o senado, em uma sátira sobre vendas de Robert Zemeckis.

Personificando os clichês do mercado de vendas, como o carisma e o charme, Kurt Russel dá ao filme um toque hilariante e atrevido.

Apesar de ser um filme antigo (1980), Carros Usados é uma boa diversão para aprender a não se tornar um vendedor canastrão que faz tudo pelo sucesso.

Quando você tiver *prospectando* clientes, lembre-se que ninguém mais tolera os clichês antigos de vendas, jargões e um comportamento extravagante.

## #2. A morte de um Caixeiro Viajante

A Morte de um Caixeiro Viajante foi um filme feito para a TV, adaptado de um filme homônimo que foi vencedor do Emmy.

Brilhantemente estrelado por John Malkovich e Stephen Lang, retrata a comovente vida personagem de Dustin Hoffman, que vive a triste história de um caixeiro viajante que vê a extinção de sua profissão.

Usando as vendas porta-a-porta como uma metáfora para o fracasso do sonho americano, A Morte do Caixeiro Viajante é um retrato comovente de um homem cuja incapacidade de mudar comprova a sua ruína.

O recado deste filme de vendas está dado: **não seja um vendedor antiquado**. Esteja aberto para as novas ideias de vendas, porque é justamente isso que vai ajudá-lo a fazer a diferença.

### #3. Seize the Day

Antes de dar vida ao grande professor de Sociedade dos Poetas Mortos, Robin Williams estrelou um filme intitulado Seize the Day (aproveite o dia, em bom português).

Interpretando um vendedor judeu de meia-idade lutando contra a pobreza e o divórcio em 1950, Williams capturou todas as nuances do clássico romance de Saul Bellow, transformado em um dos melhores filmes sobre vendas que você pode ver.

Comovente e emocionalmente cru, esse retrato sombrio de um homem cujas habilidades de vendas falham no pior momento possível serve para mostrar que **a vida é feita de altos e baixos – principalmente quando falamos de vendas.**

### #4. Presente de Grego

Diane Keaton estrela uma mulher de negócios que está tão focada no trabalho que mal tem tempo de respirar – ou viver.

Quando ela herda uma criança de seus parentes falecidos, ela descobre que criar uma criança pode ser mais difícil do que negociar contratos de milhares de dólares.

Depois de perder seu trabalho, e comprar uma fazenda em ruínas, ela descobre sua verdadeira vocação quando começa a vender a própria marca de comida orgânica para bebês.

Presente de Grego mostra que, **na vida e nos negócios um revés pode ser uma oportunidade disfarçada.**

### #5. Os Rivais

Este filme de vendedores (uma espécie de comédia dramática) retrata a vida de 2 profissionais do ramo que são rivais no início dos anos 60.

O filme descreve o momento em que a recém-formada Comissão de

Vendas de Baltimore começou a reprimir as práticas antiéticas e duvidosas de vendas, como as trapaças.

Assim, o filme acaba retratando o fim de uma era de trapaças com honestidade e humor.

No roteiro, os vendedores caem em desgraça quando visualizam um futuro incerto.

Por outro lado, um conjunto familiar de arcos dourados está sendo erguido em algum lugar no horizonte, e sinaliza um novo e importante empreendimento em ascensão.

Lembre-se que **a sua reputação é justamente a chave que irá abrir as portas para novos clientes e oportunidades.**

## **#6. O Senhor das Armas**

O Senhor das Armas é uma adaptação livre da vida real de um traficante de armas.

O nosso senhor das armas, interpretado por Nicolas Cage, prega que a venda de fuzis AK-47 para os senhores da guerra não é muito diferente do que vender sapatos ortopédicos para idosos.

Em última análise, tudo se trata de tratar o seu cliente com respeito. Através da ascensão e queda de um traficante que começa distribuindo revólveres em seu bairro, até chegar à distribuição de mísseis, o filme mostra o relacionamento é importante para a evolução do vendedor.

Apegando-se à ideia de que está simplesmente atendendo uma demanda, Cage confessa que está no mercado não pelo dinheiro, mas porque ele é bom nisso.

Com certeza o mais violento filme sobre vendedores que você via ver em sua vida.

## #7. Amor e outras drogas

Baseado no livro de memórias e não-ficção [\*Hard Sell: The Evolution of a Salesman Viagra\*](#), esse drama romântico tem Jake Gyllenhaal como um representante farmacêutico ambicioso cuja a ética é colocada em jogo.

Gyllenhaal acaba se tornando o traficante de drogas número 1 da Pfizer. Embora comercializado como uma história de amor, o olhar original do filme é sobre o mundo competitivo das vendas médicas, em que é preciso matar 1 leão por dia.

A lição que o filme deixa é: **mesmo em um mercado competitivo, você precisa estar firme com seus princípios para que possa ser bem sucedido sem percorrer pelo caminho errado.**

## #8. Um negócio nada seguro

Os fãs da série de TV *Parks and Recreation* vão apreciar essa discreta comédia que fala sobre a vida dos vendedores de seguros.

Tim Lippe é um vendedor ingênuo e tão protegido que nunca passou uma noite em um hotel em sua vida. Isso muda durante uma convenção de vendas.

Ele é enviado por sua empresa para uma convenção, acreditando que sua positividade inata terá um efeito transformador sobre os vendedores cínicos que passarão o final de semana com ele.

Essa é uma **grande lição sobre trabalho em equipe e colegas e trabalho que mostra o impacto que o comportamento de um vendedor pode causar em outro.**

Mais um dos filme sobre vendas que você não pode deixar de assistir.

## #9. O primeiro milhão

Mesmo que esse filme seja sobre vigaristas ao invés de vendedores, esta cena de fechamento ilustra 2 princípios básicos de vendas.

### **A escassez aumenta a percepção de valor.**

Na cena, o interesse do comprador sobe no momento em que se sente que o produto – neste caso, um investimento – em breve se tornará indisponível. Talvez o melhor exemplo do mundo real foi da Pontiac.

Quando a GM anunciou que o Pontiac sairia de linha e não seriam mais comercializados, os carros restantes nos lotes de venda foram comprados em poucos dias, embora a demanda anterior tivesse morna.

### **A influência da pressão no comportamento de compra.**

Na cena, o comprador é influenciado pelas declarações do vendedor de que outras pessoas, mais bem-sucedidas do que o comprador, foram comprar o produto.

No mundo real, as empresas criam este tipo de pressão através de depoimentos, referências e estudos de caso.

## #10. Mong & Lóide

Ok. Esse discurso de vendas não exatamente resulta em um novo cliente, mas a partir de um ponto de vista objetivo, ele realmente funciona por conta de alguns detalhes.

Podemos falar muito sobre o conteúdo do discurso, e sobre a maneira com que ele é entregue para o cliente, mas não existe nenhuma possibilidade de que o seu cliente se esqueça desse discurso.

Por outro lado, usar adereços tridimensionais pode ser uma ótima maneira de fazer uma apresentação memorável, e não há

nenhuma ironia nisso.

Afinal de contas, os decisores veem milhares de slides do PowerPoint todos os dias. Contanto que você não exagere, por que não mostrar-lhes algo que não tenham visto antes, de uma maneira única?

## **#11. O sucesso a qualquer preço**

A cena mais famosa neste excelente filme sobre vendas é "*always be closing*", em bom português, esteja sempre fechando, extraída do treinamento de vendas de Alec Baldwin.

A partir de uma perspectiva de negócios, no entanto, não há mais nada a aprender com as cenas onde a venda acontece de fato.

Embora o discurso empobrecido de vendas de Jack Lemmon seja desesperado e lamentável, o conceito por trás dele – **construir um relacionamento com o cliente em primeiro lugar** – é uma estratégia de vendas perfeitamente razoável.

Além do mais, o sucesso a qualquer preço é um filme indispensável para qualquer vendedor, ou candidato a um cargo de vendas.

## **#12. Vendedor de ilusões**

Esse pode ser um vídeo totalmente sentimental nós sabemos. Mesmo assim, a estratégia de vendas de Harold Hill é fundamentalmente sólida.

Ele começa seu discurso de vendas fazendo seus potenciais clientes imaginarem o quão horrível será o futuro, a menos que comprem seu produto.

É justamente dessa maneira que muitas empresas estruturam sua estratégia comercial: pensando em como o mundo seria terrível (para o cliente, claro) se ele não comprasse o seu produto.



Confira em nosso blog: [12 Documentários para vendedores que você precisa assistir](#)

## **Que tal uma dose de diversão e aprendizado com filmes de vendedores?**

A assistir os melhores filmes sobre vendas da nossa lista você poderá repensar sobre seus valores, sobre vendas, e também sobre o seu comportamento em vendas.

Será que você é um vendedor avesso à mudanças que será sugado pelo tempo, porque acredita que elas (as mudanças) são um problema?

Ou será que você é um vendedor que está em sua zona de conforto, está satisfeito com o seu salário, e por isso não se importa com metas e indicadores de desempenho?

Dentro dos diversos caminhos trilhados por esses filmes, você precisa reencontrar quem realmente é e reafirmar seus valores morais, éticos e propósito de vida.

Dessa maneira, você vai se tornar uma pessoa alinhada com seus princípios e pronto para alcançar novos resultados.

E assim, você estará um pouco mais próximo de conseguir o seu Oscar de vendas.

## **Tire as lições positivas dos filmes de vendas para seu discurso de vendas**

Discursos de vendas precisam ter o poder de capturar a atenção do cliente e prendê-lo dentro da sua mensagem. Aqui está uma maneira simples de fazer isso

Essas cenas todas merecem um Oscar pela melhor representação dos princípios básicos das vendas.

Hollywood, como regra geral, não parece se importar muito com

os vendedores. Em quase todos os filmes e TV, profissionais de vendas são retratados ou como vigaristas ou estranhos.

Mas, como a vida imita a arte e a arte imita a vida, a culpa até pode ser dos vendedores, que muitas vezes só pensam em si, querem sair ganhando, ou forçam seus clientes a comprarem aquilo que não precisam.

Ainda assim, mesmo com toda a fama dos vendedores, podemos aprender muitas coisas sobre os princípios de vendas, e os discursos de vendas matadores, com alguns filmes maravilhosos.

Os filmes podem inspirar nossa vida, nossas ações e nos ensinar coisas de uma maneira simples e definitiva.

Por isso eles são uma grande inspiração para que possamos **rever nosso comportamento e aprender com o contexto para que possamos aprimorar nosso comportamento e nossas ações.**

O seu [discurso de vendas](#) precisa ser baseado nas necessidades do cliente, mostrar o que o produto pode fazer pela empresa e, capturar a atenção de seu *prospect* para que ele queira saber mais sobre o seu produto.

O papel da sua mensagem é criar um contexto didático que deixe claro o que a sua empresa pode entregar ao seu potencial cliente.

Quando isso acontece, o seu cliente entende porque deveria dar **valor ao seu produto**, ou porque o seu produto não é adequado para ele.

Ao implementar as inspirações do melhores filmes sobre vendas de Hollywood para capturar a curiosidade e atenção de todo o seu potencial cliente, você vai ter mais tempo para mostrar para ele como pode ajudá-lo e como seu produto se encaixa em suas necessidades.

Esses filmes para vendedores podem não ser um exemplo de empreendedorismo ou vendas. Mas, têm lições valiosas e

importantes para fazer com que os vendedores encontrem uma maneira de capturar a atenção de seu público.

Capacitação nunca é demais, seja em vídeo ou e-books. Que tal baixar este e entender ainda mais de vendas? [Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas](#)