O Líder e o Método de Vendas

Gestão do Método

Analise os indicadores de vendas de sua equipe e identifique o grupo de melhores

vendedores – aqueles que continuamente trazem resultado sem grandes oscilações

de um mês para o outro. Deste grupo faça uma análise:

• Quanto tempo estes profissionais têm na função?

• O conhecimento do negócio (produtos/ serviços, concorrentes, negociação,

processos etc.) é diferenciado? Leva-se tempo para aprender?

• O perfil comportamental deles difere do restante da equipe?

• Seus resultados, como líder, dependem dos melhores vendedores? Se eles

saíssem agora da empresa seus resultados seriam impactados?

Este perfil de profissional é fácil de encontrar no mercado e viriam trabalhar na

empresa?

Sobre esse aspecto a realidade da maioria dos líderes de vendas é que:

• Leva-se muito

tempo

para se tornar um vendedor de alta performance, pois

aprendem através da experiência (acertando e errando ao longo dos anos);

• O

conhecimento

que o vendedor de alta performance tem é o diferencial e não

está registrado para que seja transmitido facilmente para os demais;

• Boa parte do

time não tem um perfil

exato para a função e é difícil encontrar no

mercado;

• Seus

resultados

são relacionados diretamente à performance do

menor grupo

de vendedores;

• Seus resultados

dependem de fluxo

de clientes e/ou

sazonalidades

.

Se identificou com esta realidade?

Quer a boa ou a excelente notícia? A boa é que você não é o único com esse

problema, mas poucos conseguem resolver por desconhecer os caminhos. A excelente

notícia é que há solução e chama-se: Gestão do Método.

3

A Gestão do Método é a

capacidade do líder

transmitir as

técnicas de vendas

para seu time de

forma didática, acelerando

o seu processo

para atingir o sucesso em vendas.

Para isso existe um passo a passo o qual vamos falar:

Vender:

Como vender o Método para a equipe.

Treinar:

Como transformar o conhecimento conceitual em hábito em todos os

atendimentos.

Ensinar:

Como ensinar as técnicas de forma envolvente.

Gerir:

Como manter as evoluções realizadas, identificar novas oportunidades e

traçar estratégias de treinamento e gerir resultados.

Como vender a metodologia

Equipes comerciais não são convencidas por palavras, pois são excelentes

comunicadores também. Profissionais de vendas são convencidos por demonstração

prática e pelo resultado comprovado.

Você gastará menos palavras e implementará a Metodologia de forma mais

facilitada se antes de tentar ensinar algo você:

• Estudar profundamente a Metodologia de Vendas;

• Memorizar as etapas, interiorizá-las;

• Praticar com clientes reais, vestir literalmente a camisa de vendedor e ir atender

utilizando a Metodologia;

• Dominar o seu método de vendas, sabendo de fato como aplicar em situações

reais;

• Mensurar o resultado antes e após a Metodologia. Compare os indicadores

que a empresa mais valoriza. Analise as melhorias, fortaleça suas crenças. Estes

números poderão ser apresentados para a equipe como forma de exemplo/

evidências.