O líder e o Resultado

Gestão de Resultados

Gerar resultado é diferente de focar no resultado. Viver de análise dos números,

cruzamento de dados e planilhas não fazem o resultado evoluir.

Boa parte dos chefes de vendas gastam mais tempo analisando e acompanhando

resultados do que de fato os construindo. Reforço: resultado se constrói. É por isso

que suas ações anteriores como Líder Treinador constroem o resultado que agora

precisamos gerenciar. O foco então é no time, o resultado é consequência.

Analisar o resultado por analisar é o mesmo que olhar todos os dias para a

balança com expectativa de que os acompanhamentos dos números farão com que

o seu peso mude sem precisar mudar os hábitos, a alimentação e fazer exercícios.

Seja no peso, na gestão, ou qualquer âmbito que deseje ter sucesso, é preciso muita

disciplina na metodologia para que os resultados aconteçam. Posterior a isto, é hora

de fazer gestão dos resultados para que continuemos encontrando oportunidades e

avançando passo a passo para o sucesso em vendas.

O que é gestão de resultados?

O sistema de resultados lhe mostra O QUE ACONTECEU. Quantas vendas, quanto

vendeu para cada cliente, para quem vendeu, quanto cedeu de desconto, ou seja, O

QUE ACONTECEU desmembrado em indicadores.

Mas os números não contam COMO ACONTECEU nem PORQUE ACONTECEU.

Por mais que você analise dados, estes não lhe dirão qual etapa do atendimento

foi falha e gerou um desconto, quantas vendas foram perdidas e nem chegaram na

negociação, como aconteceu os atendimentos das vendas fechadas com sucesso

para poder replicar e ensinar os demais, etc, isto você descobrirá executando ações

de um líder treinador.