

Material de hoje # 06 de 06

Let´s sell? Quatro toques para aumentar a produtividade da sua equipe de vendas, pra ontem!

Abra os olhos – e a mente – para conseguir mais produtividade com seu time de vendas

Ver que o problema está acontecendo é fácil, mas identificar as soluções para cada uma de suas fases, nem sempre. Por isso, você deve ter os olhos abertos, mas também a mente aberta para incorporar algumas novidades à rotina da sua equipe. Afinal se você quer realmente ter a vantagem competitiva que você merece, a produtividade com seu time de vendas deve ser resultado de uma equipe coesa e dedicada à atividade.

Mas realmente é isso que acontece? Na prática, as vendas ativas são realmente a principal função da sua equipe ou será que ela acaba atribulada com outras tarefas que poderiam ser otimizadas? Será que rola aquela competição saudável entre os membros ou será que há uma certa acomodação? As prioridades estão claras para todos? Todos conseguem administrar bem seu tempo pessoal? O fluxo de trabalho está bem definido ou está havendo retrabalho desnecessário, aquela famosa “bateção de cabeça”?

Motivação, o gás para aumentar a produtividade com o time de vendas

As pessoas não são todas iguais, mesmo quando trabalham na mesma coisa. Por isso, não espere que todos os seus vendedores sejam competentes no mesmo sentido – e saber identificar em que cada um é realmente mais eficiente vai ajudar você a coloca-los na etapa certa, de acordo com o perfil de cada um. Quando se trabalha de acordo com suas habilidades intrínsecas automaticamente o profissional sente-se mais motivado.

No entanto, isso é importante, mas não é o bastante. Procure meios de recompensá-los, seja através de premiações, sorteios e incentivos para os top do seu time. Faça um ranking semanal sobre os que tiveram melhor feedback do cliente ou fecharam negócios. É a gamificação, um conceito que está dando tanto certo que já está sendo adotado pela maioria das empresas. Os integrantes começam uma competição saudável pelos prêmios e todo mundo sai ganhando.

Crie tempo para a equipe de vendas ter como aumentar sua produtividade

Como líder, você sabe que tudo o que é bem trabalhado demanda tempo, afinal ninguém conquista o sucesso sem dedicação. Então que tal arrumar formas de otimizar o tempo do seu time? Por exemplo, fica difícil se dedicar a vender se cada um também tem que prospectar, certo? É como o motorista de ônibus que também é cobrador: tem que ficar um tempão parado dando troco para só depois começar a dirigir, apesar dessa ser a sua função principal. E o resto que espere.

A grande jogada então é ter uma equipe só para fazer a prospecção, inclusive com a geração de leads qualificados de maneira consultiva, o que, vamos ser sinceros e espertos, já é meio caminho andado. Afinal, se prospectar não é vender, o planejamento de vendas é tão importante quanto a conclusão da venda. Assim, você não mistura as tarefas e sua equipe não apenas fica com muito mais tempo para trabalhar as vendas ativas, como chega em quem realmente tem interesse no seu produto, em vez de perder um tempão atirando no escuro. Agora sim, você está efetivamente aumentando a produtividade com seu time de vendas.

Fluxo de trabalho bem definido ajuda a equipe a manter o foco na produtividade

Muitas vezes, para aumentar a produtividade com o time de vendas, você precisa redefinir o fluxo de trabalho, eliminando as barreiras e reduzindo tarefas desnecessárias, que podem ser realizadas por outras equipes ou terceirizadas. Dessa forma a equipe consegue, inclusive, administrar melhor até seu próprio tempo pessoal, aumentando a qualidade de vida – o que se reflete diretamente na produtividade.

Cuidado também com a quantidade excessivas de reuniões: elas devem servir para compartilhar a visão departamental com a equipe, fazendo com que todos estejam “na mesma página”, mas reuniões em excesso fazem o efeito contrário: cansam e desmotivam, e ainda atrapalham o próprio fluxo de trabalho.

Dessa forma você estará conseguindo uma equipe mais coesa, mais competitiva e mais direcionada ao que realmente importa: alavancar as suas vendas.

Gostou dessas soluções, dessas dicas? Aproveite todo o seu potencial, conhecimentos e a plataforma PISCO e execute com precisão os aspectos que tratamos nestes nossos últimos 06 materiais e venda mais, com maior qualidade e maior precisão.

Foi muito bacana compartilhar um pouco de conhecimento com você nesta semana, e sinceramente, espero que possamos conversar mais, afinal quero você e sua empresa como nosso cliente, ativo, planejamento, executando, prospectando e vendendo, muito!

Boas vendas, bons negócios e até uma próxima!



Kleyton Clemente
CEO – Pisco Software S.A.
Kleyton.clemente@pisco.net.br
0800 042 0086

Precisa de ajuda, dicas ou uma rápida consultoria, abra um chamado que vamos ajudar!