

Material de hoje # 03 de 06

## Como aumentar a eficiência comercial utilizando os critérios de gestão de ociosidade nas prospecções?

Como os dias estão passando rápido, não é mesmo? Nossa percepção de tempo está diretamente ligada às nossas rotinas do dia-a-dia, somos cada vez mais cobrados e precisamos ser mais produtivos, sempre! E agora, como podemos em nossas atividades comerciais sermos mais eficientes, entregar mais resultados com mais assertividade? Este é o terceiro tópico dos 06 conteúdos que vamos compartilhar com você, e especialmente este é muito interessante! 😊  
Aaaaa.... Sabe o que é mais bacana, tudo que você ler aqui poderá aplicar na prática utilizando o PISCO. Boa leitura 😊

Ociosidade é tudo aquilo que deixamos de fazer quando deveríamos estar fazendo, ou pela falta do primeiro ou por opção de nós mesmos. É muito comum os profissionais de vendas e de prospecção de novos clientes ao final de um dia de trabalho se depararem com uma frustração muito comum entre nós que é aquela impressão de não termos feito tudo o que deveríamos fazer, estranho né?! Pois é, por isso mesmo que nós profissionais de vendas precisamos nos policiar o tempo todo e mais, conseguir no final do dia, da semana, da quinzena, do mês, do bimestre, do semestre e porque não do ano, saber da seguinte informação: Como e onde estou empenhando o meu tempo dentro do dia de trabalho, porque sou produtivo da maneira que sou e melhor, será que estou focado integralmente na busca de resultados?

Estas respostas muitas vezes são encontradas de maneira empírica ou seja, não conseguimos quantificar o tempo, como e onde empenhamos nossos esforços e por não conseguirmos de maneira objetiva e quantitativa encontrarmos estas respostas continuamos fazendo igual e sempre.



*Que tal agora, você obter estas respostas? Conseguir observar sua equipe e dar feedbacks em tempo real de melhorias no trabalho comercial? Aponte melhorias e obtenha mais vendas em menos tempo.*

No PISCO, vá no meu [CONFIGURAÇÕES] / Relatório de Ociosidade e mão na massa! 😊

Abraço, nos vemos amanhã.

**Kleyton Clemente**

CEO – Pisco Software S.A.

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