

5 DICAS PARA O LÍDER DE VENDAS



Paulo Araújo

INTRODUÇÃO

Os **manuais de administração** sempre ensinaram como ser líder de vendas. Basicamente é preciso saber **planejar, organizar, dirigir e controlar**.

Com o tempo surgiram tipos de liderança como liderança servidora, leader coach, conceitos e técnicas para que o líder extraia o melhor desempenho de cada membro da sua equipe.

No entanto a liderança precisa de **ferramentas de gestão**, como um sistema de CRM para que o líder seja mais justo, e claro, mantenha o foco nos resultados.

Em vendas o líder deve acima de tudo ser um grande exemplo. A liderança está lá para servir, apoiar e sempre desenvolver cada membro da sua equipe.

Veja algumas dicas simples, porém essenciais para liderar a equipe de vendas.





1. REUNIÕES DE DESEMPENHO DA EQUIPE

O Gestor não pode pautar o seu trabalho pelo achismo, mas por indicadores de gestão.

O “eu acho que...” desmotiva a equipe, gera desconfiança e em nada ajuda a melhorar o ambiente de trabalho.

Para liderar a equipe de vendas é preciso monitorar as ações de vendas e os resultados da sua equipe de trabalho.

Monitorar propostas, quantas estão em andamento e em que fase, quantas perdemos e o porquê.

A quantas andas nosso trabalho de prospecção e recuperação de clientes e se o follow up está em dia.

Nas reuniões de trabalho toda a apresentação de resultados deve ser feita via o software de CRM assim o gestor cria o hábito e a cultura de fazer um bom uso dessa ferramenta de trabalho.

Por tabela os vendedores que não usam o sistema de CRM da forma adequada começam a perceber que se não participarem do jogo não terão seu trabalho reconhecido.

Faça reuniões curtas e objetivas.

2. SESSÕES DE FEEDBACK PESSOAIS

Uma das maiores reclamações dos funcionários é que nunca recebem um feedback adequado dos seus gestores.

Por meio do CRM o líder de vendas pode elaborar um feedback técnico, baseado em dados e fatos e não no que ele presume.

Em uma avaliação o gestor será efetivo ao mostrar ao vendedor quais indicadores ele deve melhorar para atingir os resultados.

Dedique tempo e esforço nessa atividade.

Leia também - Como dar feedback.



3. INDICADORES SIMPLES E EFICAZES

Só é possível mudar o que se pode medir.

Sem medição não há mudança efetiva.

Menos é mais, sempre!

Com um CRM o gestor sabe quantos clientes prospects se tornaram ativos ou quanto se vende de um determinado produto, entre outros.

Dados e informação não faltarão para ajudar ao líder a criar, por exemplo, uma campanha de premiação simples e criativa para motivar a sua equipe de vendas.





4. O LÍDER DE VENDAS ACOMPANHA AS ATIVIDADES DA EQUIPE

Ninguém gosta de ser pego com as “calças curtas” e acompanhar diariamente a equipe de vendas não é fácil.

Falha na comunicação, problemas inesperados e incêndios para apagar fazem parte da rotina de muitos gestores de vendas.

O sistema de CRM auxilia no acompanhamento diário das atividades de cada vendedor.

Quantas visitas in loco, contatos telefônicos ou por e-mail, reclamações de clientes, e claro, propostas emitidas e pedidos fechados.

O líder não deve se preocupar em ser o maior ou melhor vendedor da empresa.

Deve sim, se preocupar em criar bons vendedores a sua volta.

Acompanhar, analisar e melhorar a cada dia seus liderados.



5. INFORMAÇÃO ON LINE E EM TEMPO REAL

Dizem que agilidade em vendas é tudo! Informação em tempo real, online e disponível é o sonho de qualquer gestor de vendas.

O CRM melhora a comunicação entre líder e liderados e mostra com exatidão quanto falta para atingir determinada meta ou se o vendedor está executando o que foi combinado na última reunião de vendas. Decisões certas exigem dados corretos e de fácil visualização.

O sistema de CRM traz em suas telas gráficos e dados atualizados e ajudam a como ser um líder bem sucedido.

O fato de estar nas nuvens torna a informação mais ágil e confiável o que ajuda em muito a tomada de decisões e o acompanhamento do trabalho em campo.

Como vimos liderar a equipe de vendas está longe de ser uma tarefa simples e o CRM é um aliado na gestão de equipes e na busca da alta performance.

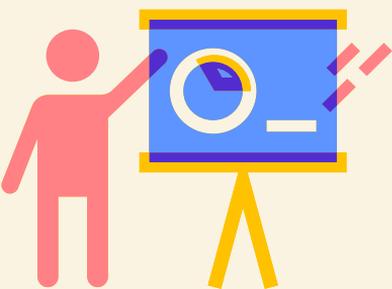
DICA DE LIVRO

Liderança - a inteligência emocional na formação do líder de sucesso

Uma leitura essencial para líderes, coaches e educadores empenhados em promover práticas gerenciais, desempenho e inovação de excelência no universo empresarial.



ASSISTA ESSE CONTEÚDO EM VÍDEO



E AÍ?

●
●
●

GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso

Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

The logo for Clientar CRM features a blue circle containing an orange line graph with an upward-pointing arrow. To the right of this icon, the word "Clientar" is written in a blue, sans-serif font, and "CRM" is written below it in a smaller, orange, sans-serif font.

Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br



CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

