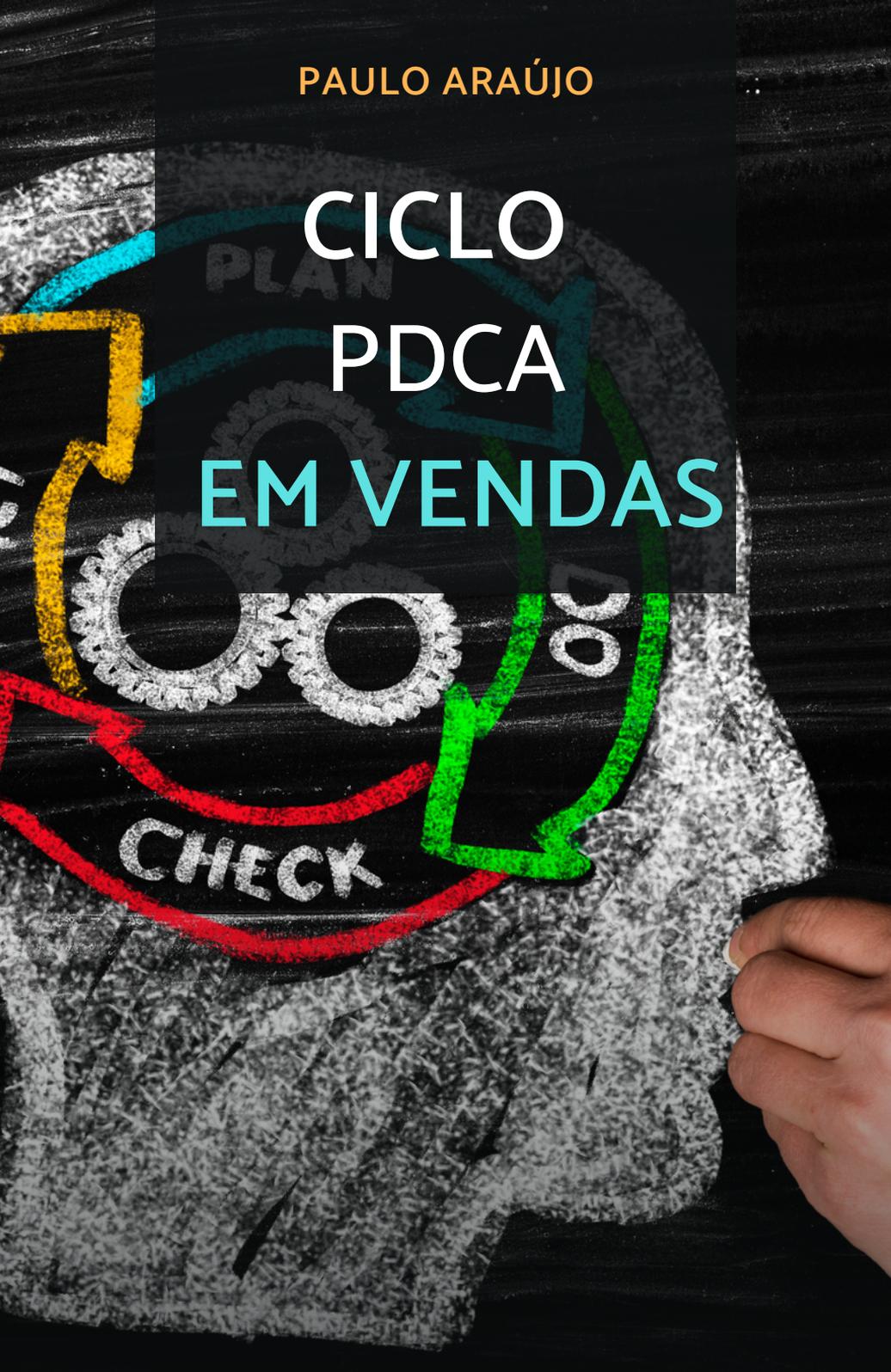


PAULO ARAÚJO

CICLO  
PDCA  
EM VENDAS



# INTRODUÇÃO

O ciclo PDCA é uma metodologia de gestão para solução de problemas, aprimorar os processos que já existem ou novas atividades.

É considerada uma das mais importantes ferramentas da qualidade.

O ciclo PDCA foi desenvolvido pelo físico Walter Andrew, em 1920, mas tornou-se popular através do estatístico William Edward Deming no Japão no ano de 1950.

Quer ser mais assertivo e eficiente quando o assunto é vendas?

Continue a leitura para conhecer mais.



# O QUE É O CICLO PDCA?

Essa metodologia permite que os planos saiam do papel com maior facilidade, através de um método simples de executar ações, seja lá qual for o nicho de atuação da empresa.

Sua sigla é a abreviação de palavras, da língua inglesa, que indicam cada uma das etapas que são seguidas nesse método.

São elas:

- **Plan – planejar**
- **Do – executar**
- **Check – validar**
- **Act – agir**



# O QUE É O CICLO PDCA?

Em se tratando de um ciclo, o processo de aprimoramento nunca se encerra, ele é contínuo e deve ser melhorado constantemente.

O **ciclo PDCA** pode ser aplicado em diversas situações, como:

- Implementar mudanças e novos processos
- Padronizar um processo de trabalho repetitivo
- Desenvolver novos projetos
- Priorizar os problemas e pontos de melhoria.



# QUAIS AS VANTAGENS DO CICLO PDCA?

Não precisamos citar que o sucesso na entrega dos produtos e serviços oferecidos pela empresa é fundamental, não é mesmo?

Portanto, todos os processos de uma organização devem estar **alinhados** e sendo **bem executados**, para que todos os setores fiquem saudáveis e ofereçam cada vez mais qualidade.

Essa metodologia possibilita um gerenciamento mais eficaz por meio de planos de ação bem detalhados.

Confira algumas vantagens de aplicar o **ciclo PDCA** em seu negócio:



## QUAIS AS VANTAGENS DO CICLO PDCA?

- Maior facilidade na **tomada de decisões**
- Padronização de processos
- **Redução de erros** e correções
- Colaboradores mais produtivos
- Aprendizado contínuo
- **Diagnóstico mais preciso** sobre pontos relevantes da organização

Quando o profissional sabe aplicar o **ciclo PDCA** corretamente, todas as metas, ações e campanhas podem ser padronizadas e mais eficazes.

Continue a leitura para entender melhor as etapas dessa metodologia.

*Dica de leitura: Como estabelecer metas de vendas eficientes*



## QUAIS SÃO SUAS ETAPAS?

Agora que você já sabe o que é e quais as vantagens do **ciclo PDCA**, que tal falarmos a respeito das etapas que ele possui? Vamos lá!

As etapas são divididas em **4 grandes ações determinantes para o sucesso**, que são:

- **Planejamento**
- **Execução do plano de ação**
- **Validação e análise dos resultados**
- **Padronização e armazenamento de processos**

Vou detalhar cada uma das etapas, para que não haja mais dúvidas a respeito e para que você possa colocar a metodologia em prática hoje mesmo.



# QUAIS SÃO SUAS ETAPAS?

## 1. Planejamento | Plan

Essa etapa deve ser elaborada de maneira **clara e objetiva**, caso contrário, isso torna o seu projeto improdutivo e gera prejuízos para o seu negócio.

É hora de levantar dados, fundamentar percepções e criar um caminho a ser trilhado.

A **etapa de planejamento** é a base para qualquer negócio e possui 4 ações que norteiam seu desenvolvimento

1. Faça uma profunda avaliação e identifique o problema no qual deseja focar seus esforços. Realize um **alinhamento** com a sua equipe e priorize o primeiro alvo, visto que, o **ciclo PDCA** é assertivo por focar em apenas um item por vez.



## QUAIS SÃO SUAS ETAPAS?

2. O problema pode ter várias peculiaridades e é necessário entender como e quando ele ocorre. Ao entender seu comportamento, será possível **descobrir como resolvê-lo**.

3. Analise **atentamente o problema**, para cortar o mal pela raiz.

4. É hora de colocar a **criatividade em prática** e trabalhar para resolver essa questão!

Agora você já sabe qual o problema, sabe qual é o comportamento e conhece as causas, esse é o momento de criar um plano de ação e solucioná-lo de uma vez por todas. Mas lembre-se de criar um **plano extremamente completo e detalhado**.



# QUAIS SÃO SUAS ETAPAS?

## 2. Execução | Do

Agora que já planejamos como realizar todas as nossas ações, é hora de colocar a **mão na massa**.

Atualize seu time a respeito das **mudanças** que irão acontecer nos próximos tempos e **envolva-os no processo**.

Realize **treinamentos para a equipe**, assim ela estará apta a colocar em prática as novas estratégias desenhadas.

É dever do **gestor da empresa** observar atentamente e acompanhar o processo de **implementação**, portanto, **faça anotações** e **colha dados** para analisar posteriormente.



# QUAIS SÃO SUAS ETAPAS?

## 3. Validação | Check

Quando acompanhamos um processo de perto, conseguimos **obter insights** sobre a sua eficácia.

É importante **colher dados** para **mensurar a performance da estratégia** e validar a solução que foi proposta.

Caso os resultados sejam **positivos**, **melhore**, caso contrário, **aprimore**.

É importante anotar tudo que deu e o que não deu certo para que seja possível realizar os ajustes necessários.



# QUAIS SÃO SUAS ETAPAS?

## 4. Ação | Act

Agora é hora de **aplicar as mudanças** para melhorar, agilizar, facilitar e aumentar a produtividade.

**O ciclo não se encerra agora!**

Ele se renova a cada nova melhoria proposta,

A cada nova ação você deve fazer o quê?

**Isso... Planejar, Executar, Checar e Melhorar.**

O **PDCA** deixa de girar quando a atividade em questão foi testada, padronizada e tem indicadores claros de que deu certo.



## COMO UTILIZÁ-LO EM VENDAS?

O **ciclo PDCA** pode e deve ser utilizado na **área de vendas**, vamos entender melhor?

Imagine que seu time está com uma **baixa no volume de negócios** fechados, o **ciclo PDCA** pode ajudar a resolver!

Por exemplo: imagine que a maioria dos vendedores registram apenas **60% das informações** das negociações, isso faz com que muitos dados e fatos sejam perdidos.

Podemos perceber que os profissionais não possuem a plataforma correta para armazenar todos os dados pertinentes dos clientes. Assim uma solução seria a implementação de um **software de CRM**, para que seja possível acessar os dados a qualquer momento e de qualquer lugar.

# COMO UTILIZÁ-LO EM VENDAS?

Vamos considerar que o **sistema de CRM** foi implantado em sua organização.

Agora é preciso realizar um treinamento com a equipe para que ela seja capaz de colocar em prática.

O **CRM** permite que sejam criadas **estratégias** que podem ser executadas e acompanhadas em todas as etapas do **processo comercial**.

*Leitura complementar:*

*O que é CRM? Entenda como funciona essa ferramenta.*



# AUMENTE SUAS VENDAS AGORA MESMO!

O **ciclo PDCA** exige um comprometimento da equipe para que ele seja constantemente aplicado e mostre **resultados no futuro**.

Afinal, sempre que você encerrar um ciclo, poderá ter **novos insights** que provavelmente irão colaborar com questões futuras, não é mesmo?

Não deixe de aplicar a **metodologia** em sua empresa para aumentar ainda mais o seu poder de vendas e **melhorar a gestão do time comercial**.



E AÍ?  
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso  
**Software de CRM**

AGENDE UMA CALL DE  
APRESENTAÇÃO

---



Sistema de gestão da  
carteira de clientes.

 [clientarcrm.com.br](http://clientarcrm.com.br)

# CONHEÇA O AUTOR

**Paulo Araújo**

Fundador da Clientar CRM  
Palestrante e Consultor de Vendas



## Autor dos livros

