

8 DICAS PARA CRIAR UM BOM AMBIENTE EM VENDAS



PAULO
ARAÚJO



INTRODUÇÃO

Quando o assunto é **equipe de vendas** fica mais do que claro que precisamos fazer o máximo possível para tornar esse lugar tão importante para a empresa o **mais produtivo e agradável** de todos.

Para trabalhar bem o **ambiente precisa ser favorável**, afinal, todas as empresas possuem suas metas a serem batidas todos os dias, semanas e meses do ano!

Sabemos que não é possível alcançar metas em **ambientes caóticos**, os quais não permitem que as pessoas desempenhem suas funções, já que isso influencia na qualidade da entrega para o cliente, além da velocidade em como as coisas são feitas.

Por isso, o **investimento** para começar a vender mais e melhor começa no ambiente criado pela empresa.





A IMPORTÂNCIA DE UM BOM AMBIENTE NO SETOR DE VENDAS

A partir do momento em que estamos muito focados em uma rotina deixamos de perceber que ela pode causar problemas para a nossa saúde física e mental. A **cultura organizacional** de uma empresa precisa fazer **bem aos colaboradores!**

Para as empresas é sempre interessante **reter talentos**, ainda mais depois de investir tempo, recursos e também expectativas acerca de uma ou mais pessoas, você quer que esse conhecimento se materialize em resultados.

Saiba que um **bom ambiente** no **setor de vendas** é um **fator de peso** para os vendedores na hora de aceitar uma **proposta de emprego**.

Quando há um bom contexto ele ajuda as pessoas a se sentirem mais bem dispostas desde o momento de levantarem da casa para ir para o trabalho.





A IMPORTÂNCIA DE UM BOM AMBIENTE NO SETOR DE VENDAS

Com um **time que se ajuda**, que é colaborativo e busca sempre as melhores práticas, a produtividade do seu vendedor será automaticamente elevada.

O **alinhamento dos talentos** é importante e a **dependência mútua** faz com que ocorra sinergia fundamental para impulsionar os resultados das vendas.

Com isso, temos uma **maior facilidade** para a criatividade fluir, fator que é completamente decisivo para praticamente todo o tipo de negócio. Seja para criar, seja para solucionar problemas, melhorar processos, entre outros.

Veja a **lista de benefícios** quando um vendedor está inserido em um **bom ambiente no setor de vendas**:

- Aumento na facilidade de concentração;
 - Absorção mais rápida de conhecimento;
 - Comunicação fluída entre todos;
 - Eficiência e eficácia maiores no desempenho das tarefas;
- 

A IMPORTÂNCIA DE UM BOM AMBIENTE NO SETOR DE VENDAS

- Crescimento das pessoas e da empresa;
- Produtividade e processos cada vez mais otimizados;
- Maior qualidade na entrega ao cliente.

Quando o vendedor está em um **bom ambiente no setor de vendas**, sem dúvida alguma as empresas estão no caminho certo para **alavancarem seu desempenho**.



COMO ESTRUTURAR UM SETOR DE VENDAS?

É comum ver gestores **implantando mudanças** em seus times de vendas, almejando alcançar os **números desejados**. Mas nessa estratégia percebemos um **grave erro**: alguns gestores não conseguem estabelecer as modificações que são **verdadeiramente necessárias** para garantir uma maior produtividade e melhores resultados nos negócios.

Assim, antes de mais nada, é preciso aprender como deve-se estruturar um **bom ambiente no setor de vendas** em uma empresa.

Confira a seguir **8 dicas essenciais** para colocar em prática agora mesmo em seus negócios.





8 DICAS PARA UM BOM AMBIENTE EM VENDAS

1. Decida qual modelo implantar

Um dos primeiros passos para estruturar o departamento de vendas em sua empresa é decidir qual modelo implantar.

Para isso, é preciso levar em consideração **táticas de abordagem de vendas com o cliente**, além do número de colaboradores da equipe e o quanto está disposto a gastar.

Você pode mesclar os **seguintes modelos**:

- **Field sales (vendas de campo)**

Esse é o modelo mais tradicional. No modelo field sales os vendedores se encontram com os clientes presencialmente e fazem reuniões e visitas.

- **Inside Sales (vendas internas)**

É o modelo de vendas que mais vem sendo utilizado. Nele o contato com o cliente acontece dentro da própria empresa, por meio de telefonemas, e-mails ou videochamadas, o setor de vendas que entende a melhor abordagem.

- **Self-sales (vendas diretas ou auto-serviço)**

É uma opção que praticamente não envolve o setor de vendas, uma vez que os clientes realizam a compra "sozinhos", por conta própria, como o e-commerce.





8 DICAS PARA UM BOM AMBIENTE EM VENDAS

2. Selecione sua equipe de vendas

Para estabelecer qual o **melhor modelo** para se implantar, é de suma importância ter em mente o **número de colaboradores** que irão fazer parte do setor de vendas.

Esse é um **ponto decisivo** para formar um setor de vendas de qualidade, afinal, sem excelentes colaboradores, nenhuma empresa é capaz de alcançar o devido sucesso.

Crie um bom método de contratação. Contratar e treinar demanda tempo e demitir custa caro. Esteja engajado nessa missão.

3. Encontre um líder

Todo time precisa de uma **figura de liderança**, por isso, você precisa selecionar um colaborador para desempenhar exatamente essa função em seu **setor de vendas**.

Contrate no mercado ou se for você, aprimore-se sempre!

A liderança é a alma da equipe de vendas!



8 DICAS PARA UM BOM AMBIENTE EM VENDAS

É preciso destinar alguém com a capacidade de **delegar tarefas**, manter uma boa relação com seus colaboradores e saber como motivá-los nas vendas diariamente.

4. Organize a sua equipe

Saiba como tirar o melhor de cada um dos seus vendedores. **Organize os vendedores** conforme as **etapas de venda**s em que demonstram maior grau de rendimento.

5. Busque o engajamento de sua equipe

Funcionários desmotivados representam o fim da produtividade em qualquer empresa. Não é à toa que pesquisas apontam que o **engajamento dos funcionários** deve ser o **principal foco de todo gestor**.



8 DICAS PARA UM BOM AMBIENTE EM VENDAS

Colaboradores que não se sentem motivados em seus trabalhos tendem, até mesmo, a desenvolver **problemas de saúde**.

Dessa forma, é importante levar em consideração o **bem-estar do seu setor de vendas** e ficar atento a **algumas causas da desmotivação**, sendo elas:

- Problemas com o gestor;
- Metas inatingíveis;
- Falta de conhecimento;
- Conflitos na equipe.

6. No setor de vendas desenvolva métricas

A maior parte dos setores de vendas já estão acostumados com as **metas mensais** a serem conquistadas. Porém, **criar métricas de vendas** de maior frequência, como metas semanais, ou até mesmo, diárias, podem apresentar resultados **positivos no engajamento** e no desempenho dos vendedores.





8 DICAS PARA UM BOM AMBIENTE EM VENDAS

- Quantidade de prospecção de clientes;
- Negócios gerados;
- Negócios concluídos;
- Oportunidades de vendas encontradas;
- Taxa de conversão de cada fase do funil de vendas.

Porém, antes de estabelecer quais **métricas utilizar**, é importante considerar o **perfil e o papel** desempenhado por cada vendedor.

7. Treine a equipe frequentemente

Sempre há muito o que aprender, e no **ambiente corporativo** isso não é diferente. Quando não se busca aprofundar de **maneira constante** a capacitação dos funcionários, perde-se uma **grande vantagem competitiva**.

Atualmente, há cada vez **menos espaço** para empresas que **não acompanham as mudanças** e as inovações do mercado e que permanecem estáticas no treinamento e no desenvolvimento dos colaboradores.



8 DICAS PARA UM BOM AMBIENTE EM VENDAS

Por isso, seus colaboradores precisam participar de **processos de treinamentos, palestras e cursos**, tudo aquilo que possa ampliar o seu conhecimento e as suas habilidades!

8. Utilize softwares de automação em seu setor de vendas

Adotar um **CRM de Vendas**, ou seja, um **software de gestão empresarial** pode ser decisivo sobre os resultados no setor de vendas.

O **software de CRM** auxilia na gestão de prospects, no acompanhamento de pipeline de vendas, análises de desempenho de cada vendedor, realização de follow-up com clientes, entre outras atividades.



DICA DE LEITURA!

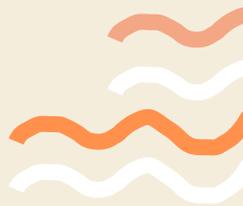
Cultura de confiança: A arte do engajamento para times fortes e que geram resultados

O que faz de uma empresa um bom lugar para se trabalhar? Ter bons resultados?
Boas métricas?

Para Luiz França, não só isso. Humanizador de organizações, Luiz acredita que o ser humano deve ser o centro de todas as decisões, afinal, as pessoas são a única razão de ser do negócio!



**ASSISTA O VÍDEO COM
ESTE CONTEÚDO!**





E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

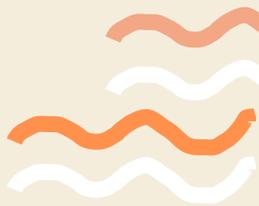
AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

 **Clientar**
CRM

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

