



Como Virar o Jogo,
BATER METAS E AUMENTAR AS
VENDAS DA SUA EQUIPE COMERCIAL

PAULO ARAÚJO

INTRODUÇÃO

Ah, as vendas da sua equipe comercial!

Aquele assunto que faz o coração de todo gestor palpitar mais rápido que um vendedor correndo atrás da meta no último dia do mês.

Já pensou em transformar sua equipe de vendas em uma máquina imparável de fechar negócios?

Pois é, meus caros, hoje vamos desvendar os segredos para virar esse jogo e fazer chover dinheiro na sua empresa. Prepare-se para uma montanha-russa de insights que vão fazer você repensar tudo o que sabia sobre vendas!

Imagine que sua equipe comercial está patinando nas metas e você sente que está empurrando um elefante ladeira acima, bem-vindo ao clube. Mas calma, porque dá para virar o jogo e transformar o seu time numa máquina de vendas.

A chave? Estratégia, disciplina e um bom CRM para não deixar nenhuma oportunidade escapar. Então, se você quer realmente aumentar as vendas da sua equipe comercial, pegue um café (ou algo mais forte) e vem comigo.

Agora, sem enrolação, vamos direto ao ponto.



PARE DE TAPAR O SOL COM A PENEIRA: ENCARE OS NÚMEROS DE FRENTE

Sua equipe não está batendo metas?

O primeiro passo é parar de dar desculpas e encarar os números como eles são.

- Quantos leads estão sendo trabalhados por dia?
- Qual a taxa de conversão de cada vendedor?
- Quanto tempo leva para fechar um negócio?
- Onde está o gargalo do funil?

Se você não sabe responder a essas perguntas, já encontrou o problema. Sem dados concretos, qualquer tentativa de melhorar a vendas da sua equipe comercial é puro chute.

E não adianta esperar um milagre.



DADOS: O NOVO QUERIDINHO DAS VENDAS (SEM SER CHATO)

Agora, vamos falar de dados. Eu sei, eu sei, a palavra “dados” geralmente tem o mesmo efeito que um sonífero potente.

Mas e se eu te disser que os dados podem ser tão empolgantes quanto aquela série que você não consegue parar de assistir? Segundo a McKinsey, empresas que usam dados para tomada de decisão aumentam a produtividade da equipe comercial em 15% a 25%.

Portanto, sem achismos. Pega esses números, joga no CRM e descobre onde está o furo no casco do barco.



PROCESSO DE VENDAS: SE NÃO ESTÁ NO PAPEL, NÃO EXISTE

Se cada vendedor trabalha de um jeito, a única certeza é que o resultado será inconsistente. O segredo das empresas que escalam é um processo de vendas bem definido.

Pense no McDonald's. Você pode ir a qualquer unidade do mundo que o hambúrguer será igual. Porque eles têm um processo.

Agora, reflita: sua equipe tem um processo estruturado ou cada um faz como acha melhor?

Um bom processo de vendas deve responder:

- Como um lead é qualificado?
- Como deve ser a abordagem inicial?
- Qual a sequência de follow-ups?
- Como um negócio é fechado?

Quando o processo é claro, você deixa de depender do talento individual e começa a ter previsibilidade. E previsibilidade gera crescimento.





QUANDO FALO EM PROCESSOS COMERCIAIS, NO MÍNIMO, EU ESCREVI NO MÍNIMO DEVE CONTER:

- **Técnicas de Vendas: Porque “Compra Aí, Vai” Não Funciona Mais**

Agora, vamos às técnicas de vendas. Esqueça aquela ideia de que vender é só sorrir e acenar. Hoje em dia, vender é mais parecido com ser um detetive, psicólogo e mágico, tudo ao mesmo tempo. Um estudo da Rain Group mostrou que 71% dos compradores querem falar com vendedores no início do processo de compra. Isso significa que suas técnicas de abordagem precisam ser mais afiadas que a lâmina de um samurai.

- **A Arte de Ouvir (Sim, Ouvir, Não Falar Pelos Cotovelos)**

Uma das técnicas mais subestimadas em vendas é a arte de calar a boca e ouvir. Chocante, eu sei. Mas acredite, seus clientes têm mais a dizer sobre o que querem comprar do que você sobre o que quer vender. Você acredita que os melhores vendedores falam apenas 46% do tempo durante uma ligação de vendas? O resto do tempo? Eles estão ouvindo como se o cliente estivesse revelando o segredo da vida, do universo e tudo mais.

A vertical photograph on the left side of the page shows a hand holding a silver pen, poised to write on a document. The background is blurred, showing what appears to be a desk with some papers and a small object.

- **Superando Objeções: Transformando “Não” em “Onde Eu Assino?”**

Agora, vamos falar sobre a parte que todo vendedor ama: objeções. Ah, as objeções... aquelas frases mágicas que fazem seu vendedor querer se esconder embaixo da mesa. Mas e se eu te disser que as objeções são na verdade oportunidades disfarçadas? Um estudo da HubSpot revelou que 36% dos vendedores dizem que superar objeções é o aspecto mais desafiador do processo de vendas. Mas sabe o que é mais desafiador? Tentar explicar para o seu chefe por que as vendas da sua equipe comercial estão mais baixas que a autoestima de um porco-espinho careca.

- **A Técnica do “Sim, e...”**

Uma técnica poderosa para lidar com objeções é o “Sim, e...”. É como fazer improvisação de comédia, só que em vez de fazer as pessoas rirem, você faz elas comprarem. Cliente: “Seu produto é caro demais.” Você: “Sim, entendo sua preocupação com o investimento, e é exatamente por isso que nosso produto oferece o melhor custo-benefício do mercado. Deixe-me mostrar como ele pode economizar dinheiro a longo prazo...” Viu? É como fazer jiu-jitsu verbal. Você usa a força do oponente a seu favor.

O Poder do Follow-up: Porque Insistência Não é Só Coisa de Criança Pedindo Sorvete

Finalmente, vamos falar sobre follow-up. A importância do follow-up: O dinheiro está no acompanhamento

Sabe aquele lead que “esfriou”? Ele ainda pode virar cliente. Sabe aquela ideia de que se o cliente estiver interessado, ele vai te ligar? Esqueça. Isso é tão antiquado quanto usar fax para enviar propostas. Isso mesmo, 5! É como pedir para sair com alguém – às vezes você precisa insistir um pouquinho (mas sem virar um stalker, por favor). E adivinha o que pode te ajudar a gerenciar todos esses follow-ups sem perder o juízo?

Isso mesmo, nosso querido CRM! Com um sistema como o Clientar, você pode programar lembretes, enviar e-mails e até prever o melhor momento para entrar em contato.

É como ter um assistente pessoal, só que sem precisar pagar o salário ou aguentar fofocas do escritório. 80% das vendas exigem pelo menos cinco contatos antes de fechar negócio, mas 44% dos vendedores desistem após o primeiro contato (InsideSales).

Ou seja, quem persiste fecha mais negócios. Follow-up não é insistência chata. É mostrar ao cliente que você realmente quer ajudá-lo.

Seja estratégico:

- **Envie conteúdos úteis em vez de só cobrar decisão**
- **Agende lembretes no CRM para acompanhar cada oportunidade**
- **Personalize a abordagem com base nas interações anteriores**

Se fizer isso bem, vai aumentar as vendas da sua equipe comercial sem precisar de novos leads.



SOFTWARE DE CRM: O CÉREBRO ELETRÔNICO DA SUA OPERAÇÃO COMERCIAL

Não, CRM não é uma nova doença misteriosa, é a sigla para Customer Relationship Management. E deixe-me te contar, é mais valioso para as vendas da sua equipe comercial do que aquela planilha de Excel que você guarda como se fosse o mapa do tesouro. Um estudo da Nucleus Research descobriu que o sistema de CRM oferece um retorno médio de \$8,71 para cada dólar gasto. É como plantar uma árvore que dá dinheiro, só que melhor, porque você não precisa regar!

Mas como usar o CRM sem fazer seus vendedores quererem se jogar pela janela? *Simple: mostre a eles como essa ferramenta pode fazer o trabalho deles mais fácil que pedir comida pelo delivery.* Com um bom CRM, como o Clientar (sim, essa é a minha deixa para um jabá descarado), seus vendedores terão informações mais organizadas que o armário da Marie Kondo. Se você ainda gerencia a equipe no WhatsApp e em planilhas, está pedindo para perder dinheiro. Um CRM não é um luxo, é a ferramenta essencial para organizar clientes, acompanhar negócios e medir a performance da equipe.

Empresas que usam CRM aumentam suas vendas em 29%, segundo a Salesforce. Além disso, vendedores que usam CRM fecham 41% mais negócios. Ou seja, se sua equipe não usa CRM, você está deixando dinheiro na mesa. Agora, se já tem um, certifique-se de que todos estão realmente usando. Um CRM vazio é tão útil quanto um guarda-chuva furado na tempestade.



TREINAMENTO E FEEDBACK: SEM ISSO, SUA EQUIPE ESTÁ FADADA AO FRACASSO

“Ah, mas minha equipe tem experiência!” Ok, mas experiência sem atualização não vale nada.

O comportamento do consumidor muda, novas técnicas surgem e o que funcionava ontem pode ser inútil hoje. Por isso, treinamento contínuo é obrigação.

Além disso, dê feedback real.

Nada de elogios genéricos ou críticas vagas.

Seja claro sobre o que cada vendedor precisa melhorar. Vendedores que recebem feedback frequente têm 3,6 vezes mais chances de serem engajados no trabalho (Gallup).

A fórmula é simples: treine, corrija e acompanhe.



AUTOMAÇÃO E TECNOLOGIA: FAÇA MAIS COM MENOS ESFORÇO

Sua equipe perde tempo com tarefas repetitivas? Automação resolve isso. E-mails de follow-up, mensagens de pós-venda, atualização de dados no CRM... tudo isso pode ser automatizado. Vendedores devem vender. Se estão gastando tempo com burocracia, é porque sua operação está travando as vendas da sua equipe comercial.

Empresas que investem em automação de vendas aumentam a produtividade dos vendedores em até 30% (HubSpot).

Com a chegada da Inteligência Artificial no atendimento ao cliente a revolução está só no começo.

Portanto, pare de sobrecarregar seu time com tarefas manuais e deixe a tecnologia fazer o trabalho pesado.





A REVOLUÇÃO SILENCIOSA: SUA EQUIPE DE VENDAS ESTÁ PRONTA PARA DECOLAR?

Vamos ser honestos: aumentar as vendas da sua equipe comercial não é como aprender a andar de bicicleta.

É mais como tentar equilibrar pratos enquanto faz malabarismo em cima de uma bola – em chamas.

Mas não se desespere!

Segundo um estudo da Sales Benchmark Index, empresas que implementam estratégias de vendas bem estruturadas têm 67% mais chances de atingir suas metas.

Isso mesmo, 67%!

É quase como ter um super poder, só que sem a necessidade de usar cuecas por cima das calças.



MOTIVAÇÃO: O COMBUSTÍVEL SECRETO DAS VENDAS

Primeiro, vamos falar de motivação.

Não, não estou falando de gritar “Vendas! Vendas! Vendas!” toda manhã como se fosse um mantra (embora, quem sabe, possa funcionar para alguns).

Estou falando de criar um ambiente onde seus vendedores se sintam mais empolgados que um cachorrinho vendo o dono chegar em casa.

Um estudo da Gallup mostrou que equipes altamente engajadas apresentam um aumento de 21% na lucratividade.

Isso mesmo, 21%!

É como dar um turbo nas vendas da sua equipe comercial sem precisar vender a alma para o diabo das vendas.



MOTIVAÇÃO REAL: PORQUE COMISSÃO NÃO É TUDO

“Mas eu já pago comissão, isso devia ser suficiente!”

Não, não devia. Se dinheiro fosse a única motivação, ninguém largaria um emprego de salário alto para abrir um negócio próprio.

A motivação real vem de reconhecimento, propósito e ambiente de trabalho positivo. Uma pesquisa da Harvard Business Review mostrou que vendedores motivados emocionalmente superam os desmotivados em 27%. Então, além de dinheiro, incentive desafios, crie reconhecimento interno e dê autonomia para que cada um sinta que faz parte de algo maior.

Mas como fazer isso?

Bem, que tal começar tratando seus vendedores como seres humanos e não como robôs programados para bater metas? Revolucionário, eu sei.





CONCLUSÃO

Agora você tem o mapa para virar o jogo e aumentar as vendas da sua equipe comercial.

- Olhe os números sem ilusão
- Tenha um processo que funcione
- Use CRM como ferramenta principal
- Treine e dê feedbacks sinceros
- Motivar não é só pagar comissão
- Automatize para ganhar tempo
- Siga acompanhando seus leads

Nada disso é teoria. É prática. E funciona.

Lembre-se: vender hoje é mais sobre construir relacionamentos do que empurrar produtos. É sobre entender as necessidades do cliente melhor que ele mesmo.

Com as estratégias certas, uma pitada de humor e um bom CRM (cof cof, Clientar, cof cof), sua equipe de vendas estará pronta para conquistar o mundo.

Ou pelo menos bater aquela meta que parecia tão impossível quanto fazer dieta no Natal.

As vendas da sua equipe comercial são o coração pulsante do seu negócio. Cuide bem delas, alimente-as com boas práticas e um pouco de humor, e watch the magic happen!



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



pauloaraujo.com.br