



"Concentre-se nos pontos fortes, reconheça as fraquezas, agarre as oportunidades e proteja-se contra as ameaças." **Sun Tzu, A arte da guerra.**

Como executar um planejamento de qualidade?

Um bom planejamento começa com a definição concreta da meta financeira que se deseja alcançar.

Após isso, basta começar a colocar as seguintes dicas em prática para se alcançar o sucesso:



1. Definir objetivos

Para planejar as decisões tomadas, é necessário determinar o que se deseja alcançar. É impossível optar por uma tática, sem ter um norte para seguir.

O que você pode fazer?

Pense em onde você quer chegar, quando, com qual equipe e de que forma.

Definir objetivos também é definir metas. Definir metas é uma maneira eficiente de obter dados conclusivos que auxiliam na avaliação mensal do que tem feito e do que precisa fazer.

Estabeleça metas conclusivas, "devemos crescer 30% no mercado durante o próximo ano", com esse índice é possível calcular o quanto precisa atingir por mês.

2. Saiba analisar as informações



Após definir quais são as metas e objetivos, é importante analisar se o que está sendo feito é eficiente. Se a resposta for "não", está na hora de mudar as táticas de vendas.

O que você pode fazer?

Pense em onde você quer chegar, quando, com qual equipe e de que forma.

Estude. Liste em tópicos quais são as informações mais importantes, de acordo com a função de seu colaborador. E, a partir daí, estude soluções. Por exemplo, se o vendedor que não consegue realizar uma negociação de forma assertiva, é hora de investir na qualidade da comunicação desse vendedor.



3. Estude o mercado e os concorrentes

Todo vendedor deve conhecer bem os setores que atuam para que as vendas se realizem. Isso ajuda a oferecer as soluções corretas, no momento certo e para a pessoa certa para tomar esse tipo de decisão.

O que você pode fazer?

Pesquise. A internet possui um vasto material para se aprimorar cada vez mais!

Vá atrás do seu concorrente nas redes sociais, veja seus perfis do LinkedIn, leia seus artigos no Medium, veja os depoimentos dos clientes e funcionários no Google.

Estude os seus pontos fortes e fracos, o diferencial competitivo, as estratégias usadas e quais áreas estão mais vulneráveis.

Com um relatório acerca dos concorrentes em mãos, as suas estratégias se tornam mais fáceis de serem aplicadas, atingindo o público certo.

Aprenda o que eles estão fazendo e tente replicar, na maneira da empresa.

4. Treine o seu time



De nada adianta um bom planejamento, se o seu time não está disposto e capacitado a correr atrás do sucesso com você. Por isso, capacite o seu time de acordo com o processo e com as metas desejadas.

O que você pode fazer?

• Realizar dinâmicas e estimular o raciocínio rápido da equipe. Dinâmicas destaque usadas em vendas são: "Eu sou o produto", "Argumentação criativa" e a chamada "Mobilizando o departamento";

• Treinar a equipe sobre a importância de organizar o tempo. O modelo de treinamento que indico é o chamado "The Sales Acceleration Fórmula", do Mark Roberge, onde é ensinado a fórmula correta para treinar a equipe de vendas.

• Faça workshops internos, mostre as novidades do mercado e dos concorrente. Uma dica que eu te dou é pesquisar sobre o Shuhari e Scrum, métodos usados em gestões de venda eficientes.

Realizar treinamentos e coaching de vendas aumenta em até **10%** a receita de cada membro treinado. Em uma equipe de **5 membros**, é um aumento de **50% na receita**.



5. Coloque em prática

É necessário que o time execute todo o processo montado, de forma que o resultado seja alcançado e as metas batidas!

O que você pode fazer?

Estruture um bom pipeline, onde o seu time tenha que declarar exatamente o que executou durante o processo. Itens que você pode adicionar são:

- Responsável pela equipe;
- Tamanho da equipe;
- Potencial de compra;
- Qual o próximo passo;
- Processo de decisão de compra;
- Gatilhos de cada etapa

Lembrando que a parte mais importante em implantar um pipeline é ter o foco no cliente e na solução que a sua empresa oferece.

Você também pode estimulá-los com comissões diferenciadas, isso impulsiona o trabalho!

6. A solução para os problemas



Investir em um software de gestão de equipes de vendas, ajuda o gestor a ter uma visão melhor e maior de todas as metas a serem alcançadas, além de dar feedbacks e tomar decisões baseadas em dados concretos.

O que você pode fazer?

TESTE O AUVO GRÁTIS POR 3 DIAS

35% da produtividade do seu vendedor aumenta com o uso de uma boa ferramenta!

Uma boa gestão ajuda na execução do planejamento?

Os números falam por si mesmos:

79% das empresas se preocupam com a gestão de qualidade, **porém**

82% apenas investem em algum recurso para a melhoria da gestão

Fazer um bom planejamento depende de vários fatores para acontecer, alguns estão em suas mãos, por isso, não deixe de se planejar e obter resultados escaláveis!

Sucesso em suas vendas! **Equipe Auvo**