

Conferência online para gestores de vendas

Palestras 18/11



Agile Onboarding: acelere os resultados dos seus novos vendedores



O Agile Onboarding usa metodologias como o **Scrum** (lista de atividades a serem feitas dentro um período) e o **Kanban** (forma visual para acompanhar como as atividades evoluem. **To-do, Doing e Done**);



Stand-up Meetings: durante o onboarding, faça reuniões diárias de, no máximo, 15 minutos com vendedores para discutir, em pé, o progresso e aprendizados e dificuldade do dia anterior, além de próximas atividades;



Um benchmark para ramp-up de novos vendedores é 3 meses: 30% da meta no 1º mês, 70% no 2º mês, e 100% no 3º.

Sales Operations: como medir a performance da sua equipe de vendas de ponta a ponta



Definição de metas: é necessário levar em conta três métricas principais: **Ticket médio** (valor médio das vendas efetuadas pela equipe), **número de oportunidades** (leads que já passaram para a etapa de negociação com o time comercial) e **taxa de conversão** (a porcentagem de negociações que foi convertida em vendas).



Analisando as métricas, é possível identificar se a meta será ou não batida e qual delas está gerando gargalos. Se há algum problema nas métricas, vá mais fundo: **métricas - indicadores - atividades e processos.**



Defina um período para “quebrar” as metas e métricas, de acordo com o seu ciclo de vendas: pode ser diário, semanal, mensal.

O segredo do sucesso das equipes de vendas



Faça treinamento constante com sua equipe focado em comportamento durante negociação e vendas. O primeiro passo do treinamento é fazer o diagnóstico correto (discovery call).



Roleplays diários: treine seu time por cerca de 15 minutos por dia, focando em diferentes cenários de negociação. Simular situações reais entre vendedores e possíveis clientes.



Coaching de vendas: faça 1on1, feedbacks constantes (positivos e negativos), traga um ponto de melhora por vez, para que o vendedor saiba onde precisa focar.

Field Sales: como melhorar e acompanhar os resultados de um time externo



Analise dados como os resultados que estão sendo realizados até o momento, quantas visitas e reuniões cada vendedor consegue fazer por dia, para gerar uma previsibilidade mais assertiva.



O acompanhamento da equipe externa é otimizada por sistemas, para documentar visitas e reuniões. É essencial possuir um CRM ou outro sistema de gestão alimentá-lo de forma consistente e utilizando o menor tempo possível.



Metodologia 10-80-10: 10% dos seus vendedores serão destaque na equipe, 80% está na média e cerca de 10% está abaixo da média. Trabalhe quem está abaixo, mantenha e tente melhorar os 80% e faça o controle correto dos destaques.