

Conferęncia online para gestores de vendas

Palestras 19/11



Saleshacks: os primeiros 90 dias como gestor comercial



Cultura da empresa: reflexo de todas as crenęas e comportamentos do time, norteia a conduta dos colaboradores. Um lęder influencia e ę influenciado por essa cultura.



Os primeiros 90 dias devem servir para analisar e se aprofundar nesse cenário, para entender o que engaja sua equipe e se vocę está dentro do perfil dessa cultura ou não.



4 pilares principais: **combine o jogo** (sente com seu gestor, alinhe expectativas de resultados e recursos fornecidos), **entenda onde está pisando** (ouęa as pessoas do time e de outras áreas), **identifique influenciadores e estabeleęa parcerias, estabeleęa ganhos iniciais** (mostre reaęo frente aquilo que ę esperado pela empresa).

Como otimizar seu funil de vendas



Fases básicas de um funil de vendas: Marketing, Qualificaęo (que pode ser feita por um time de prę-vendas ou pelo próprio vendedor), Prospecęo, Negociaęo e Fechamento, Pós-venda. A jornada do cliente deve considerar aęes em todas as etapas!



Mensuraęo de dados ę essencial para entender se a estratęgia está sendo efetiva. Utilize um CRM ou outra ferramenta para compilar esses dados.

Manter um cliente demanda menos custo do que conquistar novos.  necessário continuar encantando o cliente para fidelizá-lo e retę-lo na sua empresa.



Passos essenciais para manter sua operaęo rodando de forma eficaz: conheęa seu público e saiba personalizar a mensagem, invista em treinamentos e ferramentas, revise seu processo constantemente, mensure sua estratęgia e seus resultados.

Chega de descontos, venda valor



Para gerar inovaęo e se diferenciar no mercado, tenha um processo aberto e que inclua seu cliente e sua equipe!

Entenda como diferenciar seu produto ou servięo e transmita esse valor  sua equipe! Todos devem ter conscięncia desse diferencial e saber como comunicar esses pontos ao cliente.



Agregue valor e crie uma experięncia para mostrar tal valor  sua carteira. A cadeia de valor deve focar, principalmente, nos clientes mais estratęgicos, naqueles que trazem mais receita.



Sua equipe não vende valor se vocę, como gestor, não constr tal valor e não capacita seus vendedores para usar esse argumento na negociaęo.

Como formar e gerenciar um esquadrão de vendas



Defina o perfil de vendedor a ser contratado, com base em: atividades que ele deverá cumprir; comportamentos; habilidades (soft e hard skills) necessárias.



Tenha um processo de onboarding bem estruturado para novos membros do time comercial. Divida-o em etapas e, durante esse período, deixe claro os conhecimentos e habilidades que o vendedor deve desenvolver dentro de um prazo específico, acompanhe-o e monitore sua evoluęo.



Sustentaęo: ao treinar os vendedores com foco em uma meta específica (aumentar taxa de conversão, por exemplo), ę necessário "sustentar" o processo, ou seja, acompanhar o time de perto durante todo o tempo estipulado para essa meta, via quadros de gestão  vista, grupos de whatsapp, utilizaęo de plataforma de controle de vendas etc.