

Conferência online para gestores de vendas

Palestras 20/11



Contas Enterprise: como treinar seu time para negociar com grandes empresas



Vendedores de grandes contas = foco no relacionamento, não na venda – clientes enterprise buscam consultores/conselheiros!



Características de contas enterprise: Demandam mais tempo de fechamento; Exigem maior personalização (de produto e de atendimento); Pedem várias visitas e reuniões presenciais com o cliente; Contato com mais de um decisor (pelo menos 3 a 4 pessoas).



Vendedores de contas enterprise devem atender a metas e indicadores diferenciadas, carteiras com menos clientes, e participar de toda a cadeia de atendimento (espírito de dono).

O perfil do vendedor na era da transformação digital



Transformação digital em duas perspectivas: a do mercado e como as operações e processos estão se revolucionando, e a mudança interna – como sua empresa está se preparando para lidar com o novo cenário?

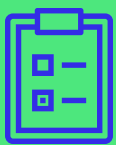


Mudança no papel do vendedor: representante do seu produto – “trust advisor” (conselheiro de confiança), um consultor do cliente em suas dores.



O gestor deve incentivar o vendedor a mostrar profundidade na indústria, estar atualizado com novidades do seu segmento, se mostrar relevante e estratégico o cliente e buscar inovação.

Promovendo inovação e alta performance através da diversidade

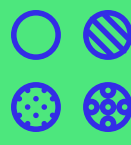


Projeto Aristóteles: pesquisa feita dentro da Google sobre o que levava times a desenvolverem alta performance.

sensação de segurança na equipe = sensação de pertencimento = mais resultados e inovação
processo aberto e que incluía seu cliente e sua equipe!



Pensar de que forma seu time é composto e questionar vieses inconscientes é o primeiro passo para trazer mais diversidade à equipe. Pessoas muito parecidas vão gerar ideias parecidas e barrar a inovação.



Diversidade ultrapassa as diferenças na aparência física, ela também engloba: gênero, cor, idade, backgrounds diversos e etc.

Gestão do processo comercial e sales board canvas



ICP (perfil de cliente ideal) – quanto melhor estruturado esse perfil, mais fácil otimizar as etapas do processo comercial e melhorar os resultados –

Divida todo o processo em etapas para perceber melhor onde estão os gargalos e atuar diretamente nessa fase do ciclo de vendas.



Contorno de objeções: desafio recorrente no processo de vendas das empresas. **Dica:** documente dúvidas e objeções mais frequentes e capacite o time comercial para saber responder a essas perguntas de maneira mais eficiente.



Outro desafio é perder oportunidades de upsell e cross-sell. **Dica:** Treine vendedores em complementos de determinados produtos, e os mantenha cientes de atualizações e lançamentos de novos produtos.