



Como inovar no gerenciamento de vendas

Gerenciando de maneira rentável e constante

Recente pesquisa apresentada pelo jornal USA Today mostrou que 78% dos profissionais em acessão prefeririam estar trabalhando em horário flexível, mesmo que isto representasse uma parada na dita acessão profissional.

Esse dado mostra uma realidade em boa parte das empresas americanas, desnudando uma realidade de que todo mundo está enxergando a vida de modo diferente.

No Brasil o que se vê é uma diferenciação entre menos trabalho em prol da família e do lazer em detrimento do salário, pois quem está em plena ascensão não está muito preocupado com estes detalhes de convívio familiar, até estar devidamente maduro e bem longe de um net work extremamente importante: Esposa/esposo, filhos, parentes e amigos.

John Naisbit, o autor de “Mega Trends”, afirma que “o desafio real não é a requalificação dos funcionários, e sim a requalificação dos gerentes”, que deve e tem que aceitar o fato dos funcionários não serem mais funcionários e sim colaboradores e que hoje em dia existe um sistema de valores que sofreu uma mutação e apresenta uma formatação muito diferente e com tendências a se tornar mais familiar.

Alguns profissionais adotaram determinadas atitudes que ainda não retratam o que deve ser o modelo ideal de comportamento, mas que estão se tornando mais comuns no ambiente organizacional: O autocentrado: deseja mais tempo para cuidar dos assuntos pessoais. O que não consegue se comprometer, apenas se envolve e o colaborador materialista, que muito pouco se curva a autoridade

Por menos que possa parecer, estas são características positivas no ambiente organizacional, mas deve ser acompanhada de perto pelos Gerentes, pois este é um mutante profissional que necessita de treinamento educacional contínuo, principalmente para o profissional de vendas.

Alguém que é autocentrado não se contenta com um “não” como resposta. Assumir uma postura materialista requer mais tempo livre e divertimento, o que faz o profissional de vendas trabalhar em um ritmo mais intenso, a fim de conseguir as coisas que deseja. Não se curvar à autoridade assegura que esses profissionais são capazes de se posicionar frente a seus clientes de maneira mais agressiva e serem capazes de fechar negócios ao invés de realizar vendas.

No entanto, isso é mais um desafio para os gerentes: Aprender a administrar pessoas com esses novos valores.

Antonio Freire da Silva Neto é Bacharel em Marketing, especialista em Gestão Empresarial e em Educação Superior, Membro do Núcleo de Marketing da Bahia, Professor e Consultor. professor@academiadavenda.com.br - (71) 8721-6310 / 8837-6411



Os gerentes devem conhecer os profissionais de vendas que atuam em sua equipe, mas não deixam seus problemas pessoais em casa. Gerentes que dedicam um certo tempo ao seu pessoal, que ouvem e entendem a complexidade das suas vidas são gerentes que irão tornar sua equipe um grande time de trabalho, afinado e alinhado dentro de uma visão de comprometimento, com isso terão sucesso garantido com eles. Melhorar a comunicação direta favorece a redução do tempo com tarefas, garantindo uma maior zona de contato com sua equipe de vendas.

O gerente deverá quase que sempre fazer as vezes de terapeuta, tentando reverter quadros de momentos ruins da vida pessoal em mais ânimo para o trabalho, isto é possível e fácil, só requer determinação, atenção e muito jogo de cintura, converse com seus colaboradores, ouça os seus problemas, ajude a resolvê-los.

A nova postura empresarial, ou melhor, o mercado hoje exige gerentes que possam ser treinadores, mentores, tal como em um time. O gerente tem que desafiar para educar, de modo que a equipe consiga explorar todo o seu potencial. O gerente precisa passar uma quantidade de tempo com seus colaboradores na busca por pontos que podem ser melhorados e por pontos que devem ser fortalecidos e compartilhados com todo o grupo, o gerente tem que ser presente sempre, fazer as vezes de Pai e Mãe, treine a equipe, pessoas gostam de ser treinadas, forneça ferramentas que possam ser aplicadas imediatamente no dia a dia das vendas. Tom Peters descreveu um bom gerente como o que estimula vencedores alcançarem seus objetivos, e fazer com que eles sejam os da empresa, desenvolver talentos e espalhar um entusiasmo irresistível. Os gerentes devem ser os torcedores, os treinadores, os contadores de estórias, devem ser os que encorajam, empolgam, ensinam, escutam e auxiliam.

A busca pela valorização da sua equipe de vendas faz com que os clientes sejam valorizados. Gerentes verdadeiramente bem-sucedidos são os que transformam sua equipe em um time de valor, buscam ter certeza de que este valor é entendido e reconhecido por todos, devem ter em mente que o que importa é o sucesso da equipe. Um profissional de vendas que se sinta importante para a empresa irá automaticamente estender esses sentimentos para o cliente. O gerente deve estar pronto à reconhecer e elogiar as conquistas de sua equipe. Sempre deve fazer os elogios em público e as críticas em particular.

O gerente que consegue manter em mente estes princípios contará com uma equipe estável e mais lucrativa para a empresa e com isso manterá seu nível de estresse muito mais baixo.

Motive sua equipe constantemente, mesmo quando tiver que agir com tom mais enérgico em momentos de correção, de bronca mesmo, mas motive, elogie sempre o momento, o assunto, não vale a pena elogios vagos, pois os momentos a serem elogiados são picos de comprometimento com o sistema, elogia a ação específica, na

Antonio Freire da Silva Neto é Bacharel em Marketing, especialista em Gestão Empresarial e em Educação Superior, Membro do Núcleo de Marketing da Bahia, Professor e Consultor. professor@academiadavenda.com.br - (71) 8721-6310 / 8837-6411



bronca, elogie primeiro o momento mais próximo do evento a ser corrigido e depois vá ao assunto, motive e boa sorte no aumento das vendas.