



4 maneiras de como fazer o acompanhamento de vendas

O gestor comercial precisa estar atento ao desempenho de sua força de vendas. O acompanhamento de vendas é fundamental.

Pode não parecer, mas existe uma parte dos gestores comerciais, até mesmo [diretores de vendas](#), que acredita na **meta de vendas** como um fim em si mesma. Acreditam que a meta é o norte do vendedor e que, depois de estipulada, nada mais precisa ser feito.

A meta não é o final da relação entre vendas e a lucratividade da empresa. Ela faz parte da estratégia e por esse motivo, precisa ser executada com um plano de ação. E acompanhar vendas (seja por meio de planilhas ou com a ajuda de um [sistema de CRM](#)) é parte crucial deste plano.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários □

Como fazer o acompanhamento de vendas: 4 técnicas

O objetivo do acompanhamento de vendas tem diversos objetivos. Além de manter o gestor atento ao processo, ela não deve ser encarada unicamente como uma forma de cobrar resultados de vendas, mas também de ajudar os vendedores e evoluírem e se aperfeiçoarem.

1. O líder precisa atuar como um coach

O gerente de vendas está com os dias contados. Isso porque gerenciar e cobrar metas de vendas não garante que elas aconteçam. É justamente isso o que um vendedor não precisa em sua rotina!

Dito isso, o gestor de vendas precisa atuar como um coach de vendas para que os **vendedores entendam** que o verdadeiro papel da pessoa por trás das vendas é auxiliar, não apenas cobrar.

O coach vai direcionar e ajudar, para que o vendedor pense e aja da melhor maneira, para que a **meta e seus objetivos sejam alcançados**.

Diferente de apenas cobrar ou de fazer pelo **vendedor**, o gestor coach vai provocá-lo para que ele mesmo encontre os meios para fazer as coisas acontecerem.



O líder tem papel determinante nos resultados da força de vendas.

Veja mais dicas para chefiar uma equipe: [Estilos de liderança: encontre o seu, aprimore-o e inspire o time de vendas](#)

2. Os vendedores precisam entender para que serve um software de CRM

Explicar a importância é muito mais funcional do que simplesmente **apresentar a ferramenta ao vendedor** e esperar resultados.

Ele precisa saber como aquilo influencia os seus resultados e como ele pode fazer o acompanhamento de vendas.

O CRM permite que o vendedor não perca o contato, nem deixe de fazer aquilo que prometeu aos seus clientes. Portanto se ele prometeu ligar daqui a 2 dias, o **CRM pode lembrá-lo** disso.

O CRM serve para ajudar o vendedor a gerenciar a sua carteira de clientes e acima de tudo, ajudar que a **força de vendas** avance entre as etapas da venda, acompanhando-as da melhor maneira possível.

Leia também: [A função do CRM na gestão do sucesso comercial](#)

3. Faça uso da preleção com a força de vendas

Preleção é uma maneira de fazer reunião, muito utilizada nos esportes. Serve para motivar, cobrar e incentivar atletas.

Essa técnica pode funcionar muito bem com os **vendedores**. Entre vídeos, músicas e frases de efeito, a preleção nada mais é do que uma reunião para renovar o gás da **força de vendas** e permitir que eles descarreguem também as suas energias.

Uma preleção bem feita no início da semana, pode ser o direcionamento que os **vendedores** precisam para conseguir vencer um desafio com algum cliente, ou ser o gás que faltava para que ele não desista de alguma proposta.

É importante ressaltar que a preleção não tem relação com motivação. Na verdade, o objetivo é melhorar a energia para um objetivo e também é uma maneira de como cobrar vendas dos representantes.

Veja também: [Qual o papel do líder na motivação da força de vendas?](#)

4. Durante o acompanhamento de vendas, comemore todas as vitórias

Toda venda e todo contrato assinado merece ser comemorado, mesmo que seja uma venda pequena, ou que o vendedor esteja longe de atingir a sua meta ou resultados de vendas.

A comemoração de uma venda funciona como incentivo ao **vendedor** para que ele continue tentando.

A comemoração da venda serve para que as pessoas se sintam importantes e para que todos dêem valor ao esforço da **força de vendas**.

A comemoração é um incentivo.

Portanto, ao fazer o acompanhamento de vendas, sempre que notar

um fechamento, lembre-se: Toda venda merece uma salva de palmas e todo **vendedor** merece se sentir especial quando fecha uma venda. Isso vai fazer com que ele continue tentando cada vez mais.



Comemore as conquistas da sua força de vendas.

O acompanhamento de vendas é muito importante

E acompanhar vendas é bem diferente de microgerenciar e controlar.

Monitorar é acompanhar com a devida atenção, a liberdade necessária e a consciência de que o papel do **gestor de vendas** é agir como um coach dando as bases e a estrutura necessária para que o vendedor faça aquilo que precisa fazer.

Todo membro da **força de vendas**, seja vendedor, líder ou

gestor, precisa somar para que o resultado desejado seja alcançado e não atrapalhar ou interferir negativamente nas vendas.

Quer saber ainda mais sobre como acompanhar as vendas e os resultados de sua equipe, na função de líder? Baixe nosso e-book: [Guia para a gestão eficiente da força de vendas](#)