



Como atingir metas de vendas seguindo 15 regras práticas

Já é dia 30 e estou contando com o fechamento daquele negócio para atingir minha meta de venda.

Olho incessantemente para o relógio e nada do e-mail do cliente chegar com o pedido.

Começo a suar frio e penso em ligar pra ele. Ou envio um WhatsApp?

Será que ele vai achar que estou desesperado?

O celular toca, é ele!

– Olá, Celso, tudo bem? E o pedido, posso mandar emitir a nota?

– Mudança de planos? – Pergunto já desesperado.

– Ah, você quer dobrar a encomenda, entendi... certo, certo. Claro que podemos negociar um preço especial, nesse caso. Nossa tabela já conta com um desconto progressivo por quantidade, deixa eu calcular aqui.

Pronto! O dia, a meta e o mês, todos foram salvos, graças ao Celso.

Mas será que você precisa passar por essa agonia todo final de mês?

Não existe uma maneira mais assertiva de fazer seu trabalho e atingir metas de vendas sem passar por esses sufocos, todo mês?

Neste artigo, reunimos 15 dicas de como atingir metas de vendas, com planejamento e preparação.

Confira!

Veja também em nosso blog: [23 técnicas de persuasão em vendas para ajudar a fechar mais negócios](#)

Como atingir metas de vendas?

Para que uma empresa possa prosperar, suas vendas precisam estar gerando bons resultados e atendendo às expectativas.

Mas é praticamente impossível encontrar algum profissional dessa área que nunca teve dificuldades em bater suas metas.

Veja nossas 15 dicas, e descubra como chegar ao final do mês sem estar com a “corda no pescoço”.

1- Atenção às metas estabelecidas

Para que metas sejam atingidas, primeiro, é preciso estabelecê-las.

Entretanto, apenas definir metas não é suficiente, é essencial saber avaliar se serão realmente possíveis de alcançar.

O responsável pelo planejamento de vendas deve ter consciência disso. Metas inatingíveis só servem para criar uma equipe desmotivada.

O ideal é que o gestor solicite sugestões de metas com a equipe, uma opção que pode gerar até maior comprometimento dos profissionais.

Afinal, normalmente, quando há uma auto-imposição de metas, a pessoa consegue buscar com maior empenho seu objetivo.

Se você é gestor, estabeleça critérios possíveis de cumprir para sua equipe.

Se você é vendedor, converse com seus colegas e pense em uma estratégia de como levar essa sugestão para as lideranças.

2- Controle as metas

Com as metas devidamente estabelecidas, controlar seu desempenho é essencial para conseguir identificar erros e acertos.

Com o monitoramento, será possível ainda mensurar suas atividades, o que está fazendo, se está longe de bater sua meta e traçar planos de ação.

Assim, não só você como o gestor terão uma melhor ideia do andamento das etapas de vendas.

Para esse controle, o ideal é contar com um bom sistema de CRM, que forneça um funil de vendas intuitivo, além de

diversas outras informações de [desempenho](#) da equipe.

DICA: [Mostre para sua diretoria para que serve o CRM](#)

3- Gerencie seu tempo

Com metas bem estabelecidas e devidamente monitoradas, é preciso muita atenção para conseguir alcançá-las.

Atente-se para um fato: não terá como atingir metas de vendas sem que o vendedor coloque foco total em suas atividades.

Por isso, é importante analisar as tarefas do dia, o tempo que está sendo gasto com cada uma delas e se você não está [procrastinando](#) (deixando para amanhã o que deveria fazer hoje).

Saber fazer uma correta [gestão de tempo](#) é essencial para qualquer atividade dentro de uma empresa, mas, para os vendedores, desperdiçar minutos pode significar oportunidades de vendas perdidas.

Se você é um vendedor, sabe que sua rotina inclui estar negociando, prospectando clientes, oferecendo produtos, confeccionando propostas e concluindo novas vendas durante o mês inteiro.

Organizar dias específicos para focar em algumas dessas tarefas pode ser uma forma de fazer seu tempo render mais.

Por exemplo: fazer follow-up nas segundas e já programar a semana em função dos feedbacks, prospectar nas terças, fazer propostas e participar de reuniões às quartas e assim por diante.

Mas sem tornar isso uma regra que engesse seu trabalho, mas apenas o organize melhor.

4- Estabeleça metas diárias

Uma das dificuldades de como atingir metas de vendas está em conseguir se programar a longo prazo.

Muitas vezes, os vendedores apenas têm em mente as cotas mensais ou semanais e acabam pecando na organização de suas tarefas diárias.

Por isso, comece também a estabelecer metas do dia, usando indicadores como quantidade de ligações, visitas ou prospecção de clientes nesse período.

Tenha metas de tarefas a fazer (que converterão vendas no futuro), não apenas metas de resultados de vendas.

Quando auto-estipulamos metas com prazos mais próximos, há uma maior tendência de conseguir cumpri-las.

Assim, os vendedores devem iniciar as manhãs revisando suas tarefas e desenhando a meta de vendas do dia (e de ligações, e-mail, propostas etc).

As atividades para um bom resultado são numerosas e demandam muito esforço, por isso, é preciso investir o tempo adequado entre cada tarefa diariamente.

Tudo para garantir que nada de relevante deixará de ser feito.

5- Saiba em quais clientes focar

É bastante comum que os colaboradores busquem qualquer comprador que pareça ter um perfil fácil para se realizar uma venda.

Mas é preciso cuidado: há sim perfis mais ou menos adequados de compradores, e nem sempre estão relacionados à facilidade na hora da venda.

Use a [Lei de Pareto](#) e foque nos clientes que trazem os

melhores resultados.

Neste e-book, você vai conseguir mais dicas de como focar nos clientes que interessam: [Como usar o Agendor para alcançar seus melhores clientes](#)

6- Atualize o pipeline: descarte os “desperdiçadores” de tempo

Um colaborador que quer atingir metas de vendas deve ser capaz de qualificar seus leads em seu pipeline de maneira correta e realista.

E, para isso, é preciso fazer uma análise cuidadosa e excluir aquelas opções que não representam negócios em potencial.

Sim! Exclua alguns clientes que só estão fazendo você perder tempo!

É imprescindível saber ler seu pipeline, atualizando-o constantemente.

Refleta sobre cada nome, identificando-os como reais oportunidades ou verdadeiros “desperdiçadores” de tempo.

Veja nesta postagem diversas dicas para qualificar clientes: [0 diferencial de uma venda consultiva](#)

7- Saiba criar métricas de desempenho

Além de manter o pipeline atualizado, contendo apenas nomes que realmente representam uma oportunidade em potencial, é preciso conseguir mensurar seu desempenho individual.

Assim, faça uma análise combinada entre seus leads e os esforços demandados para concluir uma venda.

Por exemplo, comece a mensurar dados, como quantas ligações precisou fazer para fechar uma boa venda, ou quanto tempo gastou para criar um relacionamento com seu cliente.

Ao criar métricas para se autoavaliar, você será capaz de detectar pontos que precisam de sua atenção e quais têm ótimos resultados.

8- Sempre busque aprimoramento

Não há como ser um vendedor cada vez melhor sem buscar constantemente por aprimoramento.

Afinal, há sempre mais para aprender, ainda mais com tantas evoluções e inovações frequentes no âmbito dos negócios.

Por isso, busque formas de aumentar seus conhecimentos, tanto em falhas percebidas através de autoavaliações ou feedback de gestores, quanto por novidades que surgiram no mercado.

Procure cursos, palestras, leituras e até buscar um mentor que possa te auxiliar em seu desenvolvimento profissional.

O essencial é ser um profissional que se mantém qualificado.

Confira estas sugestões: [Palestras motivacionais de vendas: uma seleção com opções gratuitas online](#)



9- Acompanhe as estratégias da empresa

É impossível encontrar organizações que não passem por quaisquer tipos de mudanças.

Por isso, não há como atingir metas de vendas seguindo um mesmo padrão imutável na hora de vender.

Os colaboradores devem seguir as estratégias da empresa, se ajustando às suas mudanças.

Há cada vez mais novidades, técnicas e ferramentas para melhorar os resultados dessa área.

Por isso, não se atrele a antigas abordagens e saiba

acompanhar as modificações que surgirem.

10- Não deixe de reavaliar metas atingidas

Não é porque uma meta foi alcançada, que deve ser esquecida.

É muito importante revisá-la com certa frequência, pois é comum ocorrerem mudanças diárias no mercado.

Reavalie suas metas e realize modificações quando necessárias.

E não faça corpo mole ao bater sua meta do mês!

11- Ter conhecimento de seus resultados

É essencial que os vendedores possuam métricas e mecanismos próprios para autoavaliação de suas atividades.

Entretanto, é imprescindível que os gestores sejam capazes não apenas de analisar e avaliar o desempenho de seu time, mas, também, saber como mantê-lo informado.

Assim, é preciso buscar a manutenção de feedbacks constantes aos vendedores.

Os colaboradores não somente precisam enxergar sob outro viés suas atividades, mas precisam se sentir motivados.

Por isso, os gestores devem criar um bom diálogo com suas equipes de vendas, assim como saber apontar erros de maneira justa e criar formas de recompensas por bom desempenho.

Leia também: [Como ter ideias de premiação de vendedores e funcionários](#)

12- Tenha um bom relacionamento com o

marketing

O setor de marketing e o de vendas devem andar lado a lado.

Mas, mesmo assim, muitos vendedores ainda tendem a deixar o primeiro de lado.

Esse é um erro crucial para qualquer negócio, mas principalmente para médias e pequenas organizações.

Por isso, procure estar alinhado com a área do marketing.

Descubra o que estão fazendo nas mídias sociais, se tem malas diretas sendo disparadas e até solicitar e sugerir materiais ou ações de vendas.

Afinal, para vender, é preciso saber como atingir seu público-alvo de maneira efetiva e o pessoal do marketing pode ajudar você, assim como você pode ajudá-los, passando sua experiência de campo e conhecimento sobre os clientes para eles.

Veja mais sobre esse assunto: [Smarketing: alavanque os seus resultados com o alinhamento de Marketing e Vendas](#)

13- Peça indicações de clientes

Sabe aquele cliente com quem você tem um ótimo relacionamento?

Peça indicações de clientes para ele!

Possivelmente ele não vai indicar nenhum concorrente dele, mas sempre é possível que ele te indique para clientes de outros ramos, empresários que ele conhece e que precisam das soluções que sua empresa oferece.

Recomendações de clientes são uma das formas mais efetivas de conquistar novos negócios.

14- Recuperação de clientes

Ter clientes que já não estão mais comprando de sua empresa não significa que eles sejam esquecidos.

Um dos segredos de como atingir metas de vendas é não somente olhar para novos nomes, mas estudar aqueles que já fizeram negócios com você, mas que, por algum motivo, se tornaram clientes inativos.

Por isso, desenvolva um programa de recuperação desses clientes e utilize meios de retomar o contato com essas pessoas.

Saiba ainda escutar possíveis reclamações e fornecer ideias para solucioná-las.

15- Faça a diferença

É um fato que a concorrência está cada vez maior.

Assim, para conseguir fazer com que clientes queiram comprar de sua organização, é imprescindível que a empresa se destaque em meio as várias opções que existem.

Procure fazer a diferença usando as melhores técnicas de vendas consultivas e oferecendo a seus clientes a solução que eles mais necessitam, no momento em que mais precisam.

Use seu sistema de CRM e faça a lição de casa!

Não é só talento, é preciso dedicação

É muito comum ouvir que um vendedor com excelentes resultados depende apenas de carisma ou de uma personalidade comunicativa.

Mas essa é uma ideia completamente equivocada.

É claro que esses dois fatores podem ajudar muito todo

profissional, mas não são suficientes para fazer um bom vendedor.

Basta observar que as dicas anteriores de como atingir metas de vendas envolvem muitos elementos: aprofundar conhecimentos, usar técnicas corretas, uma boa gestão, organização, etc.

Assim, entenda que o essencial é combinar todos esses fatores com uma grande dedicação nas atividades.

Por isso, invista nessas dicas e alcance todas suas metas de vendas.

Quer mais dicas de como atingir metas de vendas? [Baixe mais este e-book gratuito: Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas](#)