



Como motivar vendedores desmotivados e reduzir o turnover do time de vendas: 5 estratégias

Dominar técnicas de **como motivar vendedores desmotivados** deve ser uma preocupação constante de gestores e empresas por diversas razões entre elas:

- Reduzir custos provenientes do turnover;
- Ser capaz de desenvolver uma equipe de alta performance;
- Ampliar as taxas de conversão de leads em vendas.

Quando um representante de vendas sai de uma empresa, todo o **trabalho é paralisado** e precisa **começar do zero** com a chegada de um novo vendedor.

Quando um vendedor está **desmotivado**, a empresa perde em **produtividade e foco em vendas**.

Vendedores ficam por volta de 2 anos em operações de **Inside Sales**. Essa afirmação é sabedoria popular e a prática corrobora o dado. *Por que será?*

Qual é a razão da alta rotatividade de vendedores?

O dia a dia da **operação de vendas** é árduo:

- dezenas de [ligações diárias](#);
- e-mails;
- reuniões;
- propostas;
- [estratégias de negociação](#);
- muita rejeição.

Olhando dessa forma, vendas parece mesmo uma **montanha russa** e qualquer um que já foi a um parque de diversões sabe que **a volta no brinquedo é curta**.

No entanto, podemos pensar nessa carreira por outro ângulo: Vendas é uma ótima área para desenvolver habilidades como **[persuasão](#), [escuta ativa](#) e [empatia](#)**.

Talvez a principal capacidade desenvolvida seja a de **fazer boas perguntas**.

Boas perguntas fazem o prospect pensar, direciona a conversa, auxilia a criar foco em vendas, a **qualificar o prospect** e o levam ao melhor resultado possível.

Essa habilidade será valiosa na vida pessoal e profissional de quem a desenvolver.

Em adição, vendas permite alto **retorno financeiro**, à medida que o profissional avança na carreira.

Já as empresas também se beneficiam com a **retenção de profissionais**. O alto **turnover de vendedores** traz custo com:

- rescisões;
- necessidade de recrutar e treinar novas pessoas;
- além do tempo investido em [ramp-up](#).

Se empresas e vendedores podem se beneficiar com a redução da alta rotatividade de vendedores e uma parceria de longo prazo, *como modificar esse cenário?*

Como manter os vendedores motivados: 5 dicas para a empresa

O papel das empresas ao se preocupar em criar estratégias de **como motivar vendedores desmotivados** é:

- Criar ambientes e processos para que as habilidades descritas acima sejam desenvolvidas;
- Nutrir bons profissionais com 1-on-1's;
- Entender que existe vida depois da meta do quarter.

Vendedores têm uma tarefa mais difícil. Eles precisam **mudar a forma como encaram o dia a dia**: aquela ligação não é só mais uma ligação, é uma oportunidade para fazer melhores perguntas.

A apresentação das 14h não é mais um compromisso na agenda, é a possibilidade de desenvolver persuasão.

Repetições não são o inimigo (no limite todo trabalho é repetitivo). Elas são o instrumento para desenvolver e dominar habilidades.

Entender e usar isso como uma alavanca para a excelência renderá frutos no longo prazo.

Esse é um caminho difícil para ambos os lados, mas parece viável. A decisão é seguir nele ou não.

E as empresas? Como motivar vendedores desmotivados? Como agir ativamente para reduzir a alta rotatividade de vendedores?

A seguir, listamos algumas dicas práticas para **reduzir o turnover de vendedores** e alcançar – finalmente – a alta performance.

Dicas sobre como manter os vendedores motivados

1. Gestor deve estar ativo no processo seletivo

Tudo começa no começo! E o começo da relação de um vendedor com a empresa é o processo seletivo. Assim como é também o começo do sucesso ou fracasso dessa parceria.

Algumas empresas terceirizam esse trabalho, o que é ótimo para reduzir o tempo gasto com o planejamento de cada etapa e aumentar a qualidade do processo. Entretanto, é importante que o gestor do setor também esteja envolvido nessa fase.

O processo seletivo é uma oportunidade para o gestor **identificar o perfil** de cada candidato, alinhar com as suas necessidades e identificar possíveis talentos, perfeitos para a empresa e cargo.

Antes de iniciar o processo seletivo, o gestor precisa **definir o perfil de um vendedor** ideal para a vaga. Para isso, liste os desafios do projeto e quais as características importantes em um profissional para superá-los.

Junto com a empresa de recrutamento, defina **como encontrar essas características** nas pessoas que estão sendo entrevistadas.

Acredite, um processo seletivo de qualidade e focado no que a empresa está buscando é o primeiro passo para reduzir o

turnover no time de vendas.

Leia também: Está contratando? Tudo o que você precisa saber + os melhores modelos de [descrição de vagas para vendas](#)

2. Alinhamento do vendedor com os valores da empresa

Quando falamos sobre processo seletivo, é preciso lembrar que **o vendedor também escolhe a empresa** e não apenas o contrário.

Você quer um vendedor que está com você apenas por causa de dinheiro ou alguém que acredita na empresa e na proposta de valor do produto ou serviço que está vendendo?

Se você quer mesmo saber como motivar vendedores desmotivados, precisa escolher a segunda opção.

Para isso, apresente a proposta de valor do produto, compartilhe os valores da empresa e faça ele se envolver com tudo isso.

Um vendedor que acredita no que está vendendo não quer trocar de produto ou serviço. Além disso, ele tem muito mais chances de vender mais e melhor.

3. Ofereça um plano de carreira claro

Um dos grandes gargalos em vendas é a **falta de perspectiva de futuro.**

Como falamos acima, o setor de vendas pode ser mostrar muito repetitivo. Essa característica, junto com a falta de visão de futuro, pode ser a combinação perfeita para acabar com qualquer motivação.

Grande parte dos vendedores não enxergam a área como uma carreira, apenas como um trabalho e isso acontece com bons e maus vendedores.

Essa ideia tem muito a ver com *como* as pessoas chegaram até a área. Geralmente, porque precisavam de dinheiro e não porque *gostavam* de vender.

Essa é uma das grandes razões para a desmotivação dos representantes de vendas.

Entretanto, se a empresa se preocupa em **criar um plano de carreira** para seus colaboradores, essa visão a longo prazo sobre a carreira de vendas tem o poder de transformar a motivação da equipe.

Oferecer uma **visão de futuro** para o vendedor, que contemple períodos de **2 a 3 anos**, renovando a cada ciclo concluído, é um caminho estratégico para empresas que desejam motivar vendedores desmotivados e diminuir a taxa de turnover do time de vendas.

Para aplicar na prática, leia o artigo; **“O que o plano de carreira de vendedor tem a ver com o sucesso dos seus reps”**.

4. Seja um bom líder

Cerca de **75%** dos fatores que levam à saída de um funcionário de uma empresa tem origem no gestor direto desse profissional. Esse é o resultado de uma pesquisa da Gallup. A pesquisa também mostra que **50% das pessoas já deixaram empregos para se afastar de seus gestores**.

Bom, não seria preciso falar que você precisa ser um bom líder para ser um bom gestor, mas parece que as empresas continuam perdendo funcionários por uma má **liderança em vendas**.

Gestores precisam aprender a ser líderes e não chefes, criando um **clima organizacional** ideal para desenvolver as habilidades dos colaboradores em nível máximo.

Somente assim, tudo o que listamos aqui será realmente eficiente em seu propósito de motivar vendedores desmotivados

e diminuir o turnover de vendedores.

5. Invista em treinamento

Se você está em busca de respostas para como motivar a equipe a vender mais, saiba que o **treinamento dos vendedores** é um passo que você não vai poder ignorar.

A empresa é responsável por fazer o vendedor se desenvolver e para isso precisa **investir tempo e dinheiro** com treinamentos, capacitações e desenvolvimento.

Ponha fim à cultura de demissão apenas por performance.

Dê tempo e **ajude o profissional a se desenvolver**.

Analise o comportamento dos representantes de venda e aproveite a oportunidade de ajudar um profissional a crescer. Assim você terá alguém leal a empresa e aos seus propósitos.

E aí? O que achou das dicas de como motivar vendedores desmotivados?

Esse artigo foi inspirado no podcast que gravamos com Ligia Alface, sobre como motivar vendedores. Você pode ouvir o material na íntegra e coletar outros insights clicando no play!

Este artigo foi produzido pela [Meetime](#), uma ferramenta de Inside Sales usada por Banco do Brasil, Rappi e Sodexo, que pode ajudar o seu negócio a melhorar os processos comerciais e vender mais.