



Hábitos e atitudes de um bom líder eficaz

**O que os verdadeiros líderes e gestores comerciais têm de diferente do resto?
Conheça as atitudes de um bom líder**

O que significa ser um líder transformador? Quais comportamentos devem ser envolvidos dia após dia para impulsionar a mudança real e significativa?

Quando falamos em vendas, gerir, motivar e incentivar equipas de vendas pode ser um desafio enorme.

Afinal, não tem como ser um líder eficaz sem lidar com diferentes pessoas, com diferentes comportamentos e diferentes expectativas. E isso não é nada fácil.

OBS: Preparamos uma apresentação com as principais dicas desse artigo. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo e descubra as características de um líder eficaz.**

[Hábitos e atitudes do líder eficaz](#) from [Agendor](#)

As 7 atitudes de um bom líder: características e habilidades

Nos deparamos com líderes de diferentes estilos e crenças. Uns mais eficazes, outros um pouco menos. Mas, é possível ressaltarmos 7 comportamentos e hábitos que ajudam a identificar se um líder empresarial é estratégico.

E esses líderes podem nos incentivar a sermos melhores líderes e gestores comerciais. Em suma, os líderes altamente estratégicos são pessoas com esse conjunto de comportamentos.

Aprenda como se tornar um líder de equipe eficaz.

Saiba mais: [Aprenda como ser um bom líder de equipe de vendas](#)

#1. Pense de fora para dentro

Muitos executivos são pensadores avançados que iniciam a mudança, mas quando confrontados com a tempestade do dia-a-dia do negócio tornam-se excessivamente focados em operações internas, nas questões do negócio e problemas para resolver.

Isso faz com que o executivo tenha um ponto de vista interno.

Henry Ford disse a famosa frase: *“Se eu perguntasse a meus clientes o que eles queriam, eles diriam cavalos mais rápidos”*. Mas ele ainda tinha uma visão externa.

Steve Jobs tinha uma visão semelhante, mas ele ainda testava e media as suas ideias para obter uma visão do mundo real nos

valores do cliente.

Essas são típicas atitudes de um bom líder, fadado ao sucesso.

Mas o mesmo sucesso pode preparar o terreno para o fracasso. Henry Ford passou a também a insistir que o Modelo T preto seria sempre desejável para os consumidores.

Mesmo quando outras montadoras criaram novos modelos de carros e cores, mesmo quando os seus colegas pediram para considerar a obtenção de novos rumos, a Ford se recusou a ceder.

Depois de anos de inovações fantásticas que ajudaram a trazer o automóvel para as massas, a Ford caiu presa às suas crenças que leva as pessoas a fazer (ou não fazer) novas decisões que referia as suas experiências anteriores.

Os líderes da mudança, começam a mudança com seus clientes, desenvolvendo conhecimentos para identificar e antecipar suas necessidades, e procuram entender como eles podem criar uma relação comercial mais significativa e influente com eles mesmos.

Lembre-se disso quando você estiver liderando a sua equipe comercial:

Não tem como se tornar um líder de equipe eficaz sem lembrar seus subordinados de que é preciso pensar de fora para dentro, de maneira única e estratégica: **é preciso saber como o produto que vendem se encaixa perfeitamente nas necessidades do consumidor.**

Gestores comerciais eficientes sempre ajudam suas equipes a desenvolverem a habilidade de estudar seus clientes, e conhecer seus desejos e expectativas.



Pense de fora para dentro, mas não se limite a apenas uma ideia.

#2. Tenha visão de longo prazo

Uma das atitudes de um bom líder é pensar em longo prazo, uma característica de líderes da mudança. Toda e qualquer mudança de um líder exige coragem.

É muito fácil concentrar a sua atenção nos resultados deste trimestre, e colocar as principais iniciativas de mudança de lado.

Infelizmente, em vendas, nem tudo é “pra ontem”. Muitas vezes as pessoas precisam ter tempo para pensar e, precisam de aprovação de terceiros.

Verdadeiros gestores comerciais, que sabem como ser um líder eficaz, incentivam sua equipe a sempre semearem, independente

de se tratar de uma oportunidade de curto ou longo prazo.

Tenha visão de longo prazo. Independente de um cliente não comprar agora, isso não significa que ele nunca vai comprar. E, mesmo que ele não compre, ele conheceu melhor a sua empresa e o seu produto, e você tem uma oportunidade de ganhar indicações.

Veja também: [Estilos de liderança: encontre o seu, aprimore-o e inspire o time de vendas](#)

#3. Pergunte tudo

Os líderes da transformação são pensadores analíticos hábeis, especialistas em enquadrar as questões e motores da inovação. Eles não tomam nada como garantido.

Questionar sua situação atual pode abrir caminhos para o pensamento criativo. Por exemplo, a aspiração original do Google era construir o melhor motor de busca de todos os tempos. Indiscutivelmente, a organização conseguiu isso.

Mas, para entrar em uma nova era de crescimento, os líderes do Google compreenderam a necessidade de sua empresa ser diferenciada.

Somente quando eles tomaram atitudes de um bom líder e desafiaram sua suposição de longa data de “somos um buscador” que poderia, então, vir com a noção de que “queremos saber tudo” que provocou projetos como o Google Earth, o Google Book Search e Google Labs, juntamente com novas melhorias para o seu lendário motor de busca.

Um verdadeiro gestor comercial, com habilidades de um líder eficaz, sabe fazer as perguntas certas para sua equipe, para que ela cresça e aumente suas habilidades, e não apenas se limite à sabedoria do líder.

Grandes líderes sabem a importância de criar talentos superiores a si dentro das organizações e, por isso, se tornam

grandiosos: por tornar a sua equipe independente.



As perguntas estimulam o crescimento da sua equipe comercial.

Confira: [Como motivar funcionários de forma rápida, prática e eficaz](#)

#4. Explore e construa fortes vantagens na sua empresa

As organizações bem sucedidas têm todos os meios e capacidades que sustentam o seu sucesso.

A atual incursão da Microsoft na fabricação de *tablets*, por exemplo, parece demonstrar que ela não compreende suas habilidades estratégicas e ativas (desenvolvimento de software e serviços de negócios).

É fácil ver que, enquanto os computadores estão em declínio, o seu futuro está em estender a vantagem competitiva da Microsoft como ferramentas de servidores, e os mercados de grandes empresas, onde, os custos da mudança são enormes.

É uma nuance dos negócios entender que líderes da mudança devem estar voltados para o exterior, sempre vendo o mundo

através dos olhos de seus clientes, mas isso não significa ignorar as melhores práticas internas que irão conduzir a entrega dessa visão.

Os verdadeiros líderes e gestores comerciais sabem construir vantagens competitivas sólidas e ensinam suas equipes a explorá-las a seu favor.

Lembre sempre sua equipe de vendas o porquê seus clientes fazem negócios com a sua empresa, e use essas vantagens até o fim.

#5. Crie alinhamento dentro da equipe

A Telstra desenvolveu e implementou um programa de mudança cultural que visa melhorar dramaticamente a abordagem da empresa para atendimento ao cliente.

Impulsionado pelo CEO David Thodey, eles têm cada negócio, cada equipe, cada grupo vivendo no contexto do trabalho que estão realizando, para criar a melhor experiência possível para o cliente.

Sempre que um líder discute qualquer coisa com colegas e membros da equipe, isso deve trazer a conversa de volta para as prioridades estratégicas da organização.

Uma das melhores atitudes de um bom líder é insistir que todas as iniciativas e programas estejam focados nesses objetivos ajudará a gerar enorme alinhamento em toda a empresa.

Uma equipe de vendas partida não é uma equipe. Se os seus vendedores não se dão bem, se não estão prontos para competirem de maneira saudável e, motivarem um ao outro, é melhor não ter uma equipe.

O atrito interno vai causar mais danos do que vitórias e, o gestor comercial vai precisar apagar incêndios e intervir em brigas de ego. Portanto, se você quer saber como ser um líder eficaz, assegure-se de ter um time alinhado com os valores da

empresa.

Confira também: [Conheça seu estilo para turbinar a liderança no trabalho](#)

#6. Mantenha o foco nos resultados

Considere estas citações famosas:

“Este telefone possui defeitos demais para ser seriamente considerado um meio de comunicação. Esta geringonça não tem valor nenhum para nós” – memorando interno, Western Union, 1876.

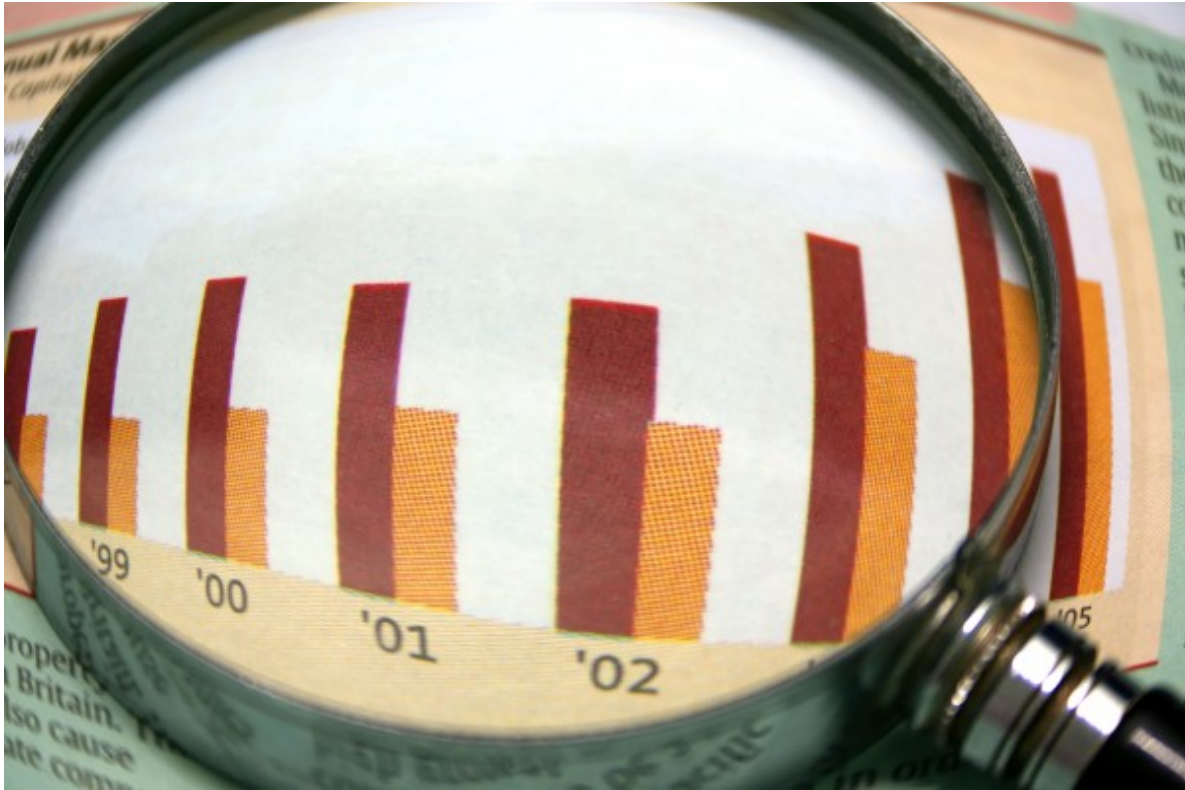
“Máquinas voadoras mais pesadas que o ar são impossíveis” – Lord Kelvin, matemático/ físico em 1895.

“Tudo que pode ser inventado já foi inventado” – Charles Duell, comissário do Escritório de Patentes dos EUA, em 1899.

“A demanda mundial por carros nunca será superior a 1 milhão, principalmente devido a uma limitação no número de motoristas disponíveis” – previsão de pesquisa, Mercedes Benz, 1900.

O erro cometido aqui é partir do estado atual e olhar para trás, ao invés de olhar para frente e trabalhar a retaguarda, uma verdadeira característica de um líder eficaz.

Olhe sempre pra frente para, depois tentar enxergar o caminho até lá. Como um gestor comercial você precisa mostrar para a sua equipe o estado desejado e, trazê-los até o presente, para que eles visualizem tudo que precisam fazer para conquistar o que precisam e o que desejam nas vendas.



Mantenha o foco nos resultados que você quer alcançar.

#7. Prepare-se para fazer correções de curso

Não tem [como liderar uma equipe](#) sem fazer mudanças. Com o tempo, os mercados mudam tanto que nunca é o suficiente ser melhor no que faz. Você precisa fazer algo diferente.

Alternativamente, você pode achar que os principais concorrentes em seu mercado são tão bem posicionados que é melhor evitar competir de frente com eles e, em vez disso, tentam diferentes abordagens, mais perturbadoras.

A Nokia começou a vida como fábrica de celulose ao mesmo tempo em que faziam botas de borracha. A Coca-Cola começou fazendo produtos farmacêuticos, já a Tiffany & Co. começou vendendo artigos de papelaria.

As correções de curso são sempre necessárias quando o assunto é a mudança. E estão entre as mais importantes atitudes de um bom líder. Todas essas empresas começaram com uma ideia, mas como o tempo e os mercados mudando eles precisaram ajustar seu curso.

A agilidade e a flexibilidade são as principais características de líderes inspiradores de mudança.



Veja mais: [Como CEOs de sucesso gerenciam seus líderes de Marketing e Vendas](#)

Deixe despertar o verdadeiro espírito da liderança e as atitudes de um bom líder

Muitas vezes é difícil para um gestor comercial deixar despertar o seu espírito de liderança. Na maior parte das vezes, eles ficam presos ao micro gerenciamento da equipe, dando pequenos toques no comportamento e desempenho dos vendedores e, se colocando entre os vendedores e os resultados.

Isso está errado. **Bons líderes – isto é: pessoas com atitudes de um bom líder – precisam ser como pais, monitorarem de perto, mas sem pressão. Estar alerta, mas sem desespero e, acima de tudo, fazer com que o vendedor saiba que, sempre que precisar estarão à disposição.**

Um bom vendedor não se faz da noite para o dia. Um bom líder também não. Por isso, resista aos impulsos de gerenciar minimamente as relações com seus vendedores e, desenvolva essas 7 habilidades.

Por falar nas habilidades, qual delas você faz bem, e quais você precisa para melhorar? Nós queremos ouvir seu depoimento nos comentários.

Confira também:

- Você é um líder? Descubra se você tem as [habilidades essenciais dos negociadores](#).

Quer saber tudo sobre liderança de equipes? Então baixe nosso e-book: [O Guia para a Gestão Eficiente da Equipe de Vendas](#)