



# Ferramentas para trabalho remoto de time de vendas: trabalhe em casa com muita produtividade!

O mundo dá voltas e a vida é cheia de surpresas. Um exemplo disso é a pandemia do **coronavírus (COVID-19)**.

*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 ☐*

**Mas há um mês atrás, você imaginaria estar passando por uma**

## **situação como essa?**

Pois é... por isso, é preciso sempre estar atento e flexível às mudanças e adotar medidas para superar esse tipo de desafio.

### **E, para começar, nada de pânico e siga as regras:**

- Lave sempre as mãos, use álcool gel para uma melhor higienização;
- Não aperte as mãos das pessoas – muito menos troque beijos de cumprimento ou abraços;
- Mantenha uma distância de 2 metros de outras pessoas;
- Evite sair de casa ao máximo e nada de eventos públicos.

### **Bem, mas todo mundo têm que trabalhar, não é mesmo?**

Nessa hora, muitos têm optado pelo trabalho remoto em casa, o chamado [home office](#). Mas como operacionalizar isso? **E para quem trabalha com vendas, é possível resolver esse problema?**

Hoje, com a [transformação digital nas empresas](#), é bastante viável usar ferramentas para trabalho remoto de time de vendas.

Neste post, você vai conhecer ferramentas para trabalho remoto que vão ser de grande ajuda para enfrentar essa crise.

Aliás, essas ferramentas de vendas podem ser usadas mesmo por equipes que não trabalham em casa. Porque são ótimas para aumentar sua produtividade e ajudar a atingir resultados.

**Além disso, todas elas têm uma [versão gratuita](#)!** Por isso, você não tem mais desculpas para deixar de usar essas ferramentas para home office, mesmo depois que este período de quarentena passar!

Leia também: [Ferramenta de vendas comerciais que você deve usar em seu negócio](#)

Antes de conhecer as ferramentas para home office que vamos

apresentar, confira estas dicas da Siteware:



## 6 ferramentas para trabalho remoto do time vendas para ser mais eficaz e produtivo

Quando se fala em ferramentas para trabalho remoto de time de vendas, a primeira e melhor opção é, sem dúvida, um bom sistema CRM.

Essa é uma das mais completas ferramentas de vendas, porque integra a equipe, traz dados confiáveis e atualizados, gera relatórios automaticamente, apresentação do funil de vendas e muito mais.

Mas antes de mostrarmos uma **excelente opção gratuita dessa ferramenta**, vamos ver outras cinco ferramentas para trabalho remoto usadas por grandes empresas. Elas podem ser de grande ajuda nesta hora e, na verdade, em todos os momentos que sua empresa precisar.

### 1. Google Drive

Planilhas eletrônicas, documentos de texto, apresentação de slides. Quem não usa isso em seu dia a dia de trabalho em vendas?

E se você pudesse organizar todos esses arquivos (e, na verdade, todos os outros que quiser, como fotos, vídeos, PDFs e outros) em um drive compartilhado na nuvem?

O [Google Drive](#) proporciona essas e outras vantagens. Por exemplo: os arquivos são facilmente compartilhados entre os membros da equipe, que podem editá-los de forma simultânea, em tempo real.

O Google Drive pode ser usado gratuitamente, basta criar uma conta no Google. Ou, melhor ainda, criar um Gmail. Assim, você contará com mais esta ferramenta para trabalho remoto de seu time de vendas.

## **2. Videoconferência – Hangouts Meet, WhatsApp, Skype, Viber etc.**

Atualmente, aplicativos para se comunicar por som e imagem é o que não falta. Assim, fica muito fácil para qualquer equipe de vendas conversar entre si ou mesmo com seus clientes.

As vantagens de se comunicar visualizando a outra pessoa são imensas. Existem diversas camadas de comunicação que passamos pela expressão facial e postura. E tudo isso se perde em um e-mail, mensagem de texto ou apenas de voz.

Mas as opções vão além dos apps citados, existem outras, mais robustas, como o Zoom e o Whereby.

**Confira a lista de alguns desses apps de videoconferência:**

- [Hangouts Meet](#)
- [WhatsApp](#)
- [Skype](#)
- [Viber](#)
- [Zoom](#)
- [Whereby](#)
- [Microsoft Teams](#)

Inclusive, devido à crise do corona, várias das plataformas acima disponibilizaram recursos pagos de forma totalmente gratuita.

O Teams, por exemplo, está com licença gratuita é válida até janeiro de 2021. Já o Hangouts permitiu acesso gratuito a recursos avançados de videoconferência para todos os clientes globais do G Suite e G Suite para Educação, até 1º de julho de

2020. E o Zoom suspendeu os prazos de suas videochamadas para versões gratuitas mediante solicitação.

Veja mais: [Como fazer videoconferência sem perda de tempo \(nem de contato\)](#)

### 3. Comunicação Interna – Slack

Uma das [startups](#) que mais rapidamente se tornou um sucesso, com sua solução de comunicação interna sendo adotada por diversas empresa de renome. Mas [o que é Slack?](#)

De forma resumida, podemos dizer que o Slack é um superchat turbinado.

E, como dissemos no início, essa é mais uma ferramenta para trabalho remoto de time de vendas (ou qualquer time!) gratuita!

O [Slack](#) permite criar canais de comunicação para que grupos e equipes troquem informações rapidamente. Além disso, as pessoas também podem conversar privadamente entre si.

Troca de arquivos e de links de forma ágil, e integrações com outros softwares são mais algumas das vantagens do Slack.

Tudo isso de forma segura, em um ambiente corporativo fechado.

Portanto, se você procura uma maneira de coordenar sua equipe de vendas de forma remota, pode encontrar uma boa solução no Slack.

Saiba mais sobre esta ferramenta para trabalho remoto neste vídeo da Pluga:

Confira também: [3 ferramentas de comunicação interna online para vendas](#)

## 4. Gestão de tarefas: Trello e Monday

A [metodologia kanban](#) é uma das mais usadas na gestão de tarefas. E, prova disso, é o sucesso do [Trello](#) nessa área. Sim! Mais uma ferramenta para home office gratuita!

Você organiza suas tarefas em cartões, por meio de listas por onde eles fluem, conforme as tarefas vão sendo executadas.

Quer entender isso melhor? Confira este vídeo:

Outra boa alternativa de ferramenta para trabalho remoto é o [Monday](#).

Com mais de 100 mil organizações como clientes, do nível de Apple e Unilever, o Monday disponibiliza uma série de funcionalidades, como planejamento de projetos, desenvolvimento de softwares, RH, marketing, mídia e produção, TI e vendas.

Veja mais detalhes neste vídeo, em inglês:

## 5. Gestão do tempo: Todoist e Pomodoro

O [Todoist](#) é um daqueles apps legais de baixar e usar. Ajuda muito no dia a dia e a gerenciar suas tarefas de forma ágil e intuitiva. Você coloca todas as suas próximas tarefas em uma lista e controla isso diretamente de seu celular.

Confira este vídeo com legendas em português:

Você já ouviu falar na [técnica Pomodoro](#)? Criada por um italiano, inspirado em seu timer de cozinha na forma de um tomate (pomodoro em italiano), essa técnica sugere que você fatie suas tarefas em períodos de 25 minutos de total atenção, intermeados por descansos de 5 minutos.

A cada 4 desses ciclos, somando 2 horas, descansa-se um pouco

mais, de 20 a 40 minutos, ou mesmo 1 hora, dependendo de suas necessidades.

O [Pomodone](#) automatiza tudo isso para você, vale a pena experimentar.

Entenda a filosofia do Pomodome nestes vídeo:

## 6. CRM Agendor

Um bom CRM é a ferramenta ideal para quem precisa de ferramentas de vendas.

Pois o objetivo desses softwares é conhecer melhor seus clientes, para poder oferecer exatamente o que eles precisam.. E, assim, fechar vendas com muito mais rapidez e produtividade.

**Um bom CRM oferece funcionalidades como:**

- Cadastro unificado de clientes, com todos os seus dados;
- Histórico do relacionamento de cada cliente, com tudo que já foi conversado com ele;
- Funil de vendas intuitivo para saber todos os negócios que estão em andamento na empresa;
- Relatórios de vendas e de gerenciamento com filtros;
- App de vendas no celular;
- Lembretes de follow-up por email ou mensagem de texto;
- Possibilidade de personalizar o funil de vendas;
- Segmentação de carteiras de clientes;
- Monitoramento de KPIs;
- e muito mais.

Quer saber mais sobre esta incrível ferramenta para trabalho remoto do time de vendas?

Então, assista a este vídeo:

Veja mais: [Aumente sua produtividade com o app Agendor para](#)

## Android e iOS

Então? Preparado para enfrentar essa quarentena causada pelo **coronavírus COVID-19**? Não deixe de manter sua equipe conectada e vendendo cada vez mais, mesmo nesse momento de superação.

E se você quer saber tudo sobre esta ferramenta de vendas, então, baixe nosso e-book gratuito: [Como usar o Agendor para criar um processo de vendas e vender mais](#)