



Entenda o que é gestão à vista e como usar para gerenciar a força de vendas

Gestão à vista é uma metodologia de gerenciamento empresarial em que determinados [indicadores de desempenho](#) são apresentados em quadros visíveis para todos os colaboradores, em pontos estratégicos da empresa. Dessa forma, a transparência sobre o desempenho do negócio é total e os integrantes da empresa sabem exatamente que pontos precisam ser melhorados para que atinjam as metas definidas.

Esse tipo de metodologia, se bem empregada, pode ser extremamente eficiente no gerenciamento de equipes de vendas.

Neste post, entenda melhor o que é gestão à vista, como usá-la com sua equipe comercial e confira alguns exemplos práticos.

Baixe nosso e-book gratuito e conheça os melhores indicadores de desempenho para acompanhar a performance de sua equipe comercial: [KPI- indicadores de desempenho para equipes de vendas](#)

Gestão à vista nas empresas: um míssil em direção ao alvo!

A ideia da gestão à vista é manter um [feedback](#) constante para que os colaboradores ajustem sua maneira de trabalhar praticamente em tempo real.

Podemos usar como metáfora um míssil teleguiado.

Conforme o míssil viaja rumo ao seu objetivo, caso ele se desvie de sua rota, sensores indicam isso e seus sistemas de direcionamento fazem os ajustes necessários para que ele atinja o alvo em cheio.

Da mesma forma, se seus vendedores acompanharem em tempo real seus indicadores de performance pessoal (de forma privada) e da equipe como um todo de forma compartilhada, poderão ajustar suas ações para que consigam bater sua metas.

Para aqueles que estão indo bem isso é extremamente motivador. E para os que não estão no rumo certo, é uma forma de alertá-los rapidamente, o que tende a aumentar seu engajamento.

Como você viu, não tem [como fazer gestão a vista](#) nas empresas sem o correto gerenciamento de indicadores de desempenho.

Veja como fazer isso acompanhando este vídeo:

3 exemplos de gestão à vista nas empresas

Você já viu que usando um quadro de gestão à vista poderá deixar seus colaboradores sempre muito bem informados sobre sua performance.

Dessa forma, sentem-se motivados quando estão no caminho certo e tomam as providências necessárias para corrigir o rumo quando os indicadores de gestão à vista mostram que não estão atingindo suas metas.

Mas, para que você entenda ainda melhor o que é gestão à vista, vamos apresentar 3 exemplos que podem ser bastante esclarecedores.

1- Use o kanban como quadro de gestão à vista

Você sabe o que é o [método kanban](#)? Kanban é uma metodologia de gestão criada no Japão que usa quadros com cartões coloridos para orientar um fluxo de tarefas de uma equipe.

Nesse tipo de gestão à vista o objetivo está mais focado em permitir que a equipe foque na produtividade e nas entregas de suas tarefas.

Pode haver também acompanhamento de indicadores de desempenho, mas, nesse caso, usa-se outro painel de gestão à vista.

O quadro kanban para gestão à vista costuma ser dividido em no mínimo 3 colunas onde ficam os cartões com as tarefas. Essas colunas são: “para fazer”, “em produção” e “feito”.

Mas pode haver quadros específicos com muitas outras colunas por onde os cartões fluem até serem concluídos.

Assim, com um bater de olhos no quadro kanban é possível saber quantas tarefas foram concluídas, quais estão em andamento e em que fases do processo se encontram e quais aguardam para ser iniciadas.

Veja este exemplo de quadro kanban para gestão à vista da força de vendas:



Fonte: [Agile Momentum](#)

Um bom [software de CRM](#) usa representações de [funil de vendas](#) inspiradas em quadros kanban.

A vantagem é que em vez de post-its em um quadro, você conta com uma interface online, que pode ser acessada quando e de onde estiver, pode meio de dispositivos móveis.

Veja como funciona o funil de vendas do Agendor:



2- Use KPIs de tendências, não apenas metas de vendas

Um bom exemplo de quadro de gestão à vista para equipe de vendedores é um que não mostre apenas o montante de vendas ou a quantidade delas que foram realizadas. Mas um que inclua as tarefas necessárias para se conseguir fechar as vendas.

Por exemplo: quanto mais ligações ou visitas um vendedor fizer, maior a tendência de que feche uma venda.

É claro que não se pode fazer telefonemas e visitas sem a devida [qualificação dos leads](#) contatados. Mas ao usar este tipo de indicador no quadro e gestão à vista, isso ajuda os vendedores a direcionarem seus esforços para ações concretas, como telefonar, enviar e-mails e propostas, fazer visitas etc.

O ideal é que além de um quadro geral revelando esses indicadores consolidados da equipe como um todo, cada vendedor tenha acesso aos seus próprios números, para comparar com as médias da equipe e poder avaliar sua performance em cada uma dessas tarefas.

3- Use a metodologia OKR para definir os indicadores

A [metodologia OKR](#) é outra que pode se beneficiar da gestão à vista. Nela são definidos Objetivos e Resultados-Chave (Objectives and Key Results, em inglês – OKR).

Para definir esses dois elementos do OKR, você deve responder a duas perguntas:

- **Objetivo:** aonde eu quero chegar?
- **Resultados-chave:** como vou saber se estou chegando lá?

Por exemplo:

Objetivo: aumentar as vendas em 15% nesse trimestre

Como vou saber se estou chegando lá:

1. Intensificando ações de prospecção para encontrar 15% mais prospects por mês
2. Qualificando 20% mais leads por mês
3. Marcando 15% mais visitas à leads qualificados por mês

Dessa forma, ao longo do trimestre, os vendedores poderão perceber se seus Key-Results estão sendo cumpridos ou se eles precisam melhorar sua performance.

Agora que você já sabe o que é gestão à vista nas empresas e como aplicá-la em uma equipe de vendas, baixe mais este e-book gratuito com excelentes dicas para líderes comerciais: [Guia para a gestão eficiente da equipe de vendas](#)