



Gestão de equipe de vendas: um guia para aumentar a produtividade de seu time

Como ter melhor resultado com a gestão da equipe de vendas?

O desafio de todo empreendedor, gestor comercial ou gerente de vendas, é saber como **organizar uma equipe de vendas** de maneira que os resultados sejam os melhores possíveis para a empresa.

Para aprimorar a gestão de equipes comerciais e torná-la ainda mais eficaz e organizada o uso de ferramentas como um [sistema de CRM](#), por exemplo, pode ser de grande utilidade para o gestor.

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 □

Obs: Preparamos uma apresentação de slides com as dicas simples mas efetivas desse artigo para a gestão de equipe comercial. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo:**

[0 guia para organizar equipes de vendas](#) from [Agendor Sistema de CRM Online](#)

—

Os desafios da gestão de equipe de vendas

O desafio de todo empreendedor, gestor comercial ou gerente de vendas, é **organizar a equipe de vendas** de maneira que os resultados sejam os melhores possíveis para a empresa.

Afinal, fazer com que pessoas **trabalhem em equipe** e dêem o melhor de si, nem sempre é tarefa fácil nas empresas.

*Principalmente na **área de vendas**.*

Baseado nisso, o vendedor acabou ganhando a fama de ser um dos profissionais mais difíceis de se liderar e trabalhar em equipe.

Acontece que, muitas vezes, acaba sendo quase impossível fazer a gestão de equipe de vendas para que não haja conflitos.

Primeiro de tudo, por conta de [comissões](#). Segundo, também muito comum, por conta da batalha de egos.

Por esses motivos, o problema que todo gestor comercial tem na cabeça antes de ir pra casa é: **como gerenciar uma equipe de vendas?**

Pensando nisso, elaboramos um guia rápido com algumas dicas para ajudar a sua empresa a tirar o maior proveito da **área de vendas**.



Organizar equipes de vendas é o desafio de todo gestor comercial.

O que é gestão de equipe de vendas?

Antes de dar as dicas, vamos entender melhor essa função:

A gestão de equipe de vendas visa coordenar funcionários, processos e recursos para alcançar bons resultados. Isso inclui bater metas de vendas, aumentar os lucros da empresa e manter os vendedores motivados.

E como fazer uma boa gestão de vendas? Vamos lá:

7 dicas para a gestão da equipe de vendas

1. Selecione perfis diferentes de vendedores.

Na hora da seleção, todo mundo quer um perfil de vendedor mais experiente e ávido por bater metas.

Acontece que, formar uma equipe apenas com esses vendedores vai transformar a **força de vendas** da sua empresa em uma disputa de méritos. O negócio vai virar uma verdadeira disputa de quem é melhor e, no final das contas, o resultado ficará em segundo plano.

Lembre-se do ditado: os opostos se atraem.

Os perfis dos vendedores precisam se complementar. É muito melhor para a gestão de equipe de vendas contratar vendedores medianos com senso de **trabalho em equipe** do que um vendedor excelente e individualista.

Veja mais sobre esse assunto: [A boa gestão de vendas começa com a excelente gestão de pessoas](#)

2. Organize os vendedores pelo processo de vendas.

Isso mesmo. Não tem como montar uma estrutura de vendas sem um processo definido. Esse negócio de todo vendedor fazer tudo dentro do **processo de vendas** é altamente desgastante.

E, muitas vezes, o resultado não é dos melhores.

Isso acontece porque todo profissional tem algo que gosta mais de fazer e que faz melhor do que os outros. E, dito isso, porque desperdiçar um vendedor que é simplesmente excepcional em uma **etapa da venda**, alocando-o em outra onde seu aproveitamento é péssimo?

Selecione e contrate vendedores para atuarem especificamente

em apenas uma **etapa da venda**.

Isso lhe permitirá organizar a equipe de vendas por competência.

Garanta que o melhor prospector da empresa trabalhe só na prospecção, o melhor negociador trabalhe apenas na negociação e assim por diante.

Além de organizar a equipe de vendas isso certamente aumentará os resultados da empresa.

3. Organize a equipe de vendas, também por segmento.

A sua empresa atua no B2B e no B2C? Então, divida a sua equipe também nesses segmentos.

[Estratégias para aumentar vendas no varejo](#), isto é, vender para consumidor final, é totalmente diferente de vender para empresas. O discurso, a abordagem, o acompanhamento, o relacionamento, ou seja, tudo no **processo de vendas** é diferente.

Por isso, não use uma **equipe de vendas** para fazer tudo! Certamente o resultado não será satisfatório.

Para **fazer a gestão de equipe de vendas** de maneira satisfatória, divida-a e faça com que elas se concentrem nos segmentos específicos.

4. Padronize todos os processos de vendas.

- O que o seu vendedor fala no telefone?
- O que o seu vendedor apresenta em uma **reunião com o cliente**?
- Quais os argumentos na hora da negociação?

Tudo isso precisa de roteiro. Na ligação, na visita, na negociação, no fechamento. Todas as **etapas da venda** precisam

ter um roteiro do que precisa ser feito, para que o objetivo principal daquela etapa seja alcançado.

A melhor maneira de como gerenciar vendedores é assegurar que todas as etapas da venda terão o mesmo padrão, independente do vendedor que estiver atendendo o cliente.

Confira este artigo de nosso blog: [4 avanços tecnológicos que revolucionaram a gestão de vendas](#)

5. Planeje todas as tarefas com antecedência.

Planeje o seu dia com antecedência. Isso significa planejar o dia com todos os detalhes antecipadamente (incluindo horário para almoço, pausas para café e pequenas reuniões com a equipe).

Inclua também os imprevistos no planejamento do dia. Isso não quer dizer que a **equipe de vendas precisa prever os imprevistos**, mas que é necessário deixar um tempo reservado para futuros imprevistos e problemas urgentes que poderão aparecer durante o dia.

A **equipe de vendas** precisa entender que depois de escrita a rotina de vendas, tudo que foi colocado no papel precisa ser finalizado e que as tarefas não podem ser postergadas.

Quando o planejamento funciona, a gestão de equipe de vendas é muito mais fácil e a **equipe terá tempo** suficiente para realizar todas as suas obrigações sem deixar nada passar batido.

Lembre-se: todo compromisso deve ter hora de início e de término.



Organize as tarefas com antecedência para não se atrasar.

6. Fuja dos matadores de produtividade.

Facebook, Twitter, e-mails e outras redes podem ser excelentes canais de relacionamento e diálogo com clientes.

Entretanto, por outro lado, essas redes podem influenciar diretamente na **falta de tempo de uma equipe**. Os vendedores precisam entender que todo tempo desperdiçado sem necessidade nessas redes sociais, muitas vezes, pode atrapalhar o rendimento profissional deles.

O correto é separar um horário para ver os e-mails, respondê-los e interagir com os amigos nas redes sociais. É muito melhor dedicar 1 hora do dia para fazer isso e depois continuar com as tarefas, do que ficar pulando de janela a cada 5 minutos.

Os SMS e as ligações de celular também podem **matar a produtividade**. Portanto, deixe sempre o celular no silencioso e concentre-se nas atividades. Se a tarefa for muito importante e o telefone tocar, não atenda e retorne depois. Uma ligação telefônica na hora errada pode atrapalhar muito o desempenho de um vendedor.

7. Não exagere na quantidade de tarefas.

Ao fazer a gestão de equipe de vendas, é preciso lembrar que, se a **agenda de uma equipe de vendas** for humanamente impossível de ser cumprida, o negócio não funcionará e as tarefas acabarão ficando pendentes para o dia seguinte.

Sendo assim, uma **equipe de vendas não pode querer resolver tudo ao mesmo tempo** – e em um único dia. A ideia de dividir as tarefas é justamente para alocá-las dentro do horário de trabalho de maneira que, o que não couber deverá ficar para o próximo dia.

É sempre importante colocar as tarefas que forem mais urgentes dentre as **primeiras tarefas do dia**. Em seguida, deixar as tarefas mais fáceis e menos urgentes, até chegar naquelas que

os vendedores mais adoram.

Uma **equipe de vendas** precisa fazer o que tem de ser feito. Não tem como gerenciar uma equipe de vendas negligenciando tarefas. Por isso, é necessário começar a rotina diária com **foco nas tarefas importantes** o mais rápido possível.



Não exagere na quantidade de tarefas.

Você se considera um bom líder? [Como identificar o seu estilo de gestão de vendas?](#)

Por que a equipe de vendas tem fama de desorganizada?

Fazer a gestão de equipe de vendas e organizar seu dia-a-dia é um desafio muito grande não apenas para o gestor comercial, como para os próprios vendedores. Além disso, não é segredo para ninguém a fama de vendedores desorganizados...

Por isso, é importante dividir as obrigações em níveis de urgência em uma **equipe de vendas**, além de criar uma rotina para que todas as tarefas sejam finalizadas no tempo certo.

A **equipe de vendas precisa entender** que o tempo não vai parar para que os vendedores conversem entre si e coloquem o papo em dia.

Administrar o tempo é criar um hábito.

A gestão da equipe comercial deve criar o hábito de definir tarefas e metas para serem cumpridas durante o dia e concluí-las da melhor maneira possível.

Ao contrário do que se pensa, uma **equipe de vendas precisa utilizar o tempo** a seu favor. Isso significa não esquecer de nenhuma das suas atribuições, nem deixar de colocar as tarefas em dia e entregar os resultados esperados.

Uma **equipe de vendas que consegue organizar suas tarefas** dentro da rotina de trabalho, certamente terá um resultado melhor no seu índice de desempenho. É nesse momento que o [CRM](#) entra em cena, ajudando a equipe com:

- Lembretes de tarefas
- Cadastro de clientes
- Histórico de email
- Monitoramento de métricas

Ficou interessado? O CRM Agendor pode auxiliar nestas tarefas e muitas outras. Conheça mais um pouco sobre o software e faça

um teste com nosso [plano gratuito!](#)