



Gestão remota de equipe de vendas: 5 boas práticas para evitar a queda de produtividade no período de isolamento social

O mundo vive uma pandemia de Coronavírus e as autoridades são unânimes em relação a uma recomendação em específico: **não sair de casa!**

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 □

Diante dessa crise, muitas empresas precisaram repensar suas [rotinas de trabalho](#) para evitar grandes perdas de produtividade. A solução foi migrar para o trabalho remoto, no qual não há contato físico entre os colaboradores; tudo é feito pela internet.

No entanto, para que esse formato possa trazer bons resultados, é necessário seguir algumas boas práticas e ficar atento a certos cuidados.

Pensando nisso, elaboramos este artigo com 5 dicas essenciais para uma eficiente gestão remota de equipe de vendas. Continue a leitura e saiba como manter a equipe produtiva mesmo em um momento difícil e delicado como esse que estamos vivendo.

Leia também: [Ferramentas para trabalho remoto de time de vendas: trabalhe em casa com muita produtividade!](#)

Trabalhar em casa tem seus riscos, um deles é não saber como ser produtivo nesse novo ambiente. Por isso, vale a pena ver estas dicas de produtividade:



Fonte: [Siteware](#)

5 boas práticas para gestão remota de equipe de vendas

O trabalho remoto, ou [teletrabalho](#), é uma tendência que já conquistou muitas empresas.

Talvez este desafio gerado pelo COVID-19 seja uma oportunidade

de iniciar essa prática em sua organização. O trabalho remoto traz mais qualidade de vida, diminui custos e permite aos vendedores organizarem melhor seus horários.

Veja, agora, nossas dicas para gerenciamento remoto de sua equipe de vendas!

1. Faça um bom planejamento para o período de isolamento social

Para uma eficiente gestão de equipe de vendas à distância nesse período de isolamento, é fundamental que você conte com um planejamento sólido e bem estruturado.

Nesse [planejamento de vendas](#), você deverá descrever a rotina dos colaboradores, as tarefas a serem executadas e os prazos a serem cumpridos. Coloque também as datas para as reuniões via videoconferência e as metas, individuais e coletivas, que deverão ser alcançadas.

2. Tenha processos bem definidos

Com o Coronavírus forçando as empresas a aderirem ao home office, os processos que antes eram feitos presencialmente passam por mudanças significativas. Por isso, precisam estar muito bem definidos para evitar que a produtividade seja prejudicada.

Seja claro na hora de estabelecer a ordem com que determinadas tarefas serão executadas e por quem elas serão realizadas. Assim, é possível padronizar as entregas e evitar [retrabalhos](#).

Basta ter um [processo de vendas](#) bem definido!

3. Seja claro na (re)definição de objetivos

Frente a essa crise que o planeta enfrenta, talvez seja

preciso redefinir os objetivos que você tinha estabelecido para a sua equipe, pois agora a gestão será feita à distância, o mercado está se readaptando e isso muda certas prioridades.

Nesse momento, clareza é fundamental. Só assim seus colaboradores saberão o que você espera deles e poderão direcionar seus esforços com mais assertividade em busca de resultados satisfatórios.

Veja algumas dicas práticas de como conseguir isso: [Utilizando o método SMART de vendas para criar metas de vendas mais inteligentes](#)

4. Faça uso de indicadores-chave de desempenho

Os indicadores-chave de desempenho (**KPIs**) são ferramentas importantíssimas para acompanhar o progresso dos seus colaboradores em direção aos objetivos estabelecidos.

Na gestão de equipe de vendas à distância, os KPIs ajudam o gestor a manter o controle, mesmo que de maneira remota, sobre o trabalho dos vendedores.

5. Promova reuniões periódicas com os colaboradores

O isolamento social não é motivo para não se reunir com seus colaboradores. Para isso, existem as videoconferências, as quais podem ser realizadas via smartphone ou por qualquer dispositivo com uma webcam.

Essas reuniões periódicas são importantes para que se possa fornecer feedbacks, alinhar expectativas, atualizar resultados e trocar ideias relacionadas ao trabalho.

Confira em nosso blog: [0 passo a passo para uma reunião de vendas vencedora](#)

Não é só em tempos de isolamento social que empresas usam soluções de vendas remotas. [A SX Lightning](#) tem uma equipe de representantes de vendas distribuída por todo país. Assim, precisa gerenciar equipes remotas em tempo real. Por isso, adotou o Agendor, uma solução completa e integrada.

Dê uma olhada neste depoimento:

Ficou interessado? O [Agendor conta com diversos planos](#), inclusive um gratuito, confira: [Sistema de CRM gratuito de verdade, com app no celular! Atraia, conquiste e fidelize seus clientes!](#)

Quais cuidados tomar na gestão remota de equipe de vendas?

Além de seguir as boas práticas que citamos anteriormente, é necessário que você se atente também a alguns cuidados que devem ser tomados na gestão de equipe de vendas à distância.

- Primeiro, é preciso **evitar perder o foco**. Isso porque, em casa, as distrações são muitas. Portanto, incentive seus colaboradores a manterem uma rotina focada em resultados.
- Outro cuidado a ser tomado se refere à **comunicação**. Na gestão remota, vale a pena investir um pouco mais de tempo no detalhamento das instruções para evitar erros de interpretação e informações desencontradas. Isso ajuda que as tarefas sejam cumpridas de acordo com o planejamento.
- Por fim, atente-se também para a **documentação dos processos**. Busque armazenar na nuvem todos os relatórios, e-mails, contratos, projetos e demais documentos sensíveis durante todo esse período de gestão à distância. Assim, você evita perder informações importantes.

10 dicas de ferramentas para gestão de equipe de vendas à distância

Veja a seguir algumas ferramentas que você pode utilizar para garantir a eficiência da sua equipe de vendas durante esse período de isolamento social:

1. [Trello](#): gestão de projetos
2. [Asana](#): gestão de projetos
3. [We Transfer](#): transferência de arquivos
4. [Google Drive](#): compartilhamento de arquivos em tempo real
5. [Slack](#): comunicação interna
6. [Evernote](#): gestão de tarefas
7. [IDoneThis](#): gestão de tarefas
8. [Operand](#): gestão de projetos
9. [Whereby](#): vídeo chamadas
10. [Buffer](#): gestão de mídias sociais

Ficou claro como fazer gestão remota de equipe de vendas? Agora que você já sabe quais boas práticas seguir, poderá enfrentar esse momento conturbado sem colocar em risco a produtividade das suas equipes.

Quer entender melhor como funciona o Agendor? Então, confira este vídeo:

Quer mais dicas de como usar um bom CRM em sua empresa? É fácil, baixe nosso e-book gratuito: [Como usar o Agendor na gestão da equipe de vendas](#)