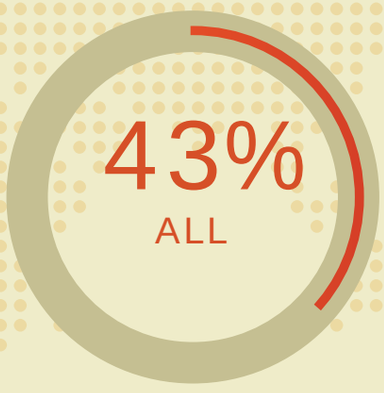
Miller Heiman Group™

aliados para resultados | Basilaris

COMO SE MEDE A GESTÃO DE VENDAS BEM-SUCEDIDA?

CONDUZINDO AS VENDAS... DESDE O BANCO DE TRÁS

A nossa Equipa de Gestão é altamente eficaz em contribuir para a nossa força de vendas progredir nas oportunidades.



A Gestão de Vendas desempenha um cargo crucial que influencia o sucesso de uma organização. Por isso, para as Chefias de Vendas muitas vezes é tentadora a opção de se intrometerem e fecharem os negócios – longe de um bom uso do tempo de gestão. As chefias de equipas de vendas, nas organizações de alto desempenho conquistam negócios por implementarem processos que lhes permitem obter resultados não por executarem elas próprias o trabalho, mas por o fazerem através das respetivas equipas.

- Sabem quando e onde se devem envolver nas negociações
- Sabem que as respetivas equipas precisam de líderes e não de "fazedores"
- Confiam no respetivos sistemas de CRM para apoiar as iniciativas de crescimento da sua organização

NÃO PRECISAMOS DE OUTRO LÍDER: COACHING VS COMANDAR

Coaching

Ajudar as Pessoas a ganhar competências necessárias para fecharem negócios (capitalizando as melhores práticas – as suas e as dos outros – e potenciando-as em todo o grupo)

VS

Comandar

"Intrometer-se" e ajudar as pessoas a fechar vendas (servindo como um vendedor especialista)

O Coaching eficaz substitui muitas das atividades contraproducentes realizadas pelas chefias de vendas como, por exemplo: relatar os números em vez de melhorar os números ou melhorar a capacidade de alcançar os números.

Centra-se no desenvolvimento do talento através do Coaching individual com os profissionais de vendas

EIS COMO SE DEVE FAZER:

Desenvolver

a visão clara da conjugação entre ações de vendas, metas de vendas e resultados de negócios – foco nos elementos práticos, táticos de como é necessário executar

Coaching

a perguntar, em vez de dizer – não dizer aos membros da equipa o que precisam fazer, mas fazer perguntas para os profissionais de vendas poderem enquadrar, corretamente, as questões

Foco

nos negócios em início, tanto quanto nos negócios em conclusão, para determinar onde, no ciclo de vendas, se pode criar valor otimizado – e, então, direcionar os recursos para esse valor

ATRIBUTOS DO CARGO DE VENDAS, DEFINIDOS

★ PROFISSIONAL DE VENDAS ★

- Independente
- Competitivo
- Contorna as Regras
- Desafia a Gestão

★ CHEFIA DE VENDAS ★

- Cooperante
- Apoiante
- Força as Regras
- É a Gestão

"As Chefias de Vendas devem entender que o seu papel não passa por se centrarem no seu próprio desempenho. Consiste em ajudarem todos os elementos da sua Equipa a elevarem o seu nível de desempenho."

— Bethany Schultz

Executive Vice President of Products and Client Engagement, Miller Heiman Group

CHEFIA DE VENDAS: IMPUTÁVEL E RESPONSÁVEL

As Chefias de Vendas são responsáveis por incentivar a sua equipa a garantir vitórias. Algumas técnicas de que precisam para fazer isso acontecer incluem:

- Comunicação solidamente aberta
- Capacidade para negociação e reter os recursos internos
- Capacidade para reconhecer os bons e maus desempenhos e as áreas a necessitar de melhoria
- Traçar orientações / caminhos claros para a Equipa de vendas
- Articular as expetativas da Equipa de vendas
- implementar processos críticos para assegurar o sucesso da Equipa

As chefias de vendas também são responsáveis pelos grandes negócios e o acompanhamento da análise de processos cuja relevância seja necessário avaliar e depois implementar ou otimizar. Esses processos podem incluir:

- Municiar
- Descobrir
- Influenciar
- Fechar
- Perseguir
- Resolver
- Negociar
- Entregar

A nossa equipa de gestão é altamente imputável pelo desenvolvimento contínuo das respetivas equipas de vendas