

# “CRIAR” UMA EQUIPA DE VENDAS



**Para as chefias, existem muitas vezes, grandes desafios em compreender o que é necessário para construir uma equipa de vendas competente e saber o que fazer para lá chegar.** Partilhamos consigo um modelo que divide as competências de venda e conhecimentos fundamentais em três categorias, cada uma com algumas subcategorias.

Para os Comerciais melhorarem a sua eficácia, devem ter:

- **Conhecimento do Produto / Serviço**, onde se inclui: Características e Benefícios, Aplicações, Recursos Disponíveis e Concorrência
- **Conhecimento do Processo e Técnicas de Vendas**, onde se inclui: Técnicas para Reuniões Produtivas, Desenvolvimento de Relações e Processo de Vendas
- **Conhecimento do Cliente**, onde se inclui: Sector de atividade da empresa do Cliente, Especificidades da Organização do Cliente, A área funcional do seu interlocutor e Cargo e Influência do seu interlocutor

**De modo a ajudar um membro da equipa a melhorar as suas competências e conhecimentos nestas áreas, as respetivas chefias devem:**

Avaliar as Reuniões de vendas, Identificar as lacunas de desempenho, Criar planos de desenvolvimento de carreira, Facilitar sessões de Coaching para toda a equipa e Determinar as lacunas da equipa e onde investir recursos.

**É também bom lembrar que as Chefias de vendas devem considerar as suas responsabilidades em três áreas:**

- Enquanto **Estratega**, devem estabelecer uma visão para um crescimento a longo prazo, tal como gerir os canais e os recursos
- Enquanto **Comunicador**, deve ser responsável por comunicar as informações principais entre a Direção e os comerciais.
- Enquanto **Coach**, deve construir equipas, desenvolver e motivar os Comerciais, tendo em atenção as competências para dar reconhecimento, incluindo: Descrever comportamento positivo, Descrever impacto positivo e Agradecer apropriadamente



aliados  
para resultados

# Basilaris