

10 formas criativas para treinar sua equipe de vendas

Neste material, o especialista Erik Penna comenta sobre 10 formas criativas para treinar sua equipe de vendas e driblar a concorrência.

7/4/2018 2:46:06 PM

Com a competição cada vez mais acirrada, a sua vantagem perante a concorrência pode estar justamente no desempenho mais assertivo de sua equipe, e a partir daí potencializar as vendas.

Mas como você consegue fazer o seu pessoal render mais? Um estudo realizado por Jacco Van Der Kooij, especialista em vendas e autor do livro Blueprints for a saas sales organization, defende a ideia de que em vendas: $4 + 1 = +$ que 5, ou seja, se um profissional de vendas ficar vendendo 4 dias e reservar 1 para treinar, o resultado final dele será melhor do que se ele ficar vendendo durante os 5 dias.

Mesmo que você não possa tirar seu vendedor um dia inteiro para treinar, vale a pena investir pelo menos 1 ou 2 horas toda semana para afiar o machado dos profissionais do atendimento e vendas.

Há vários treinamentos presenciais onde você escolhe um palestrante que vai até a sua empresa e ministra uma palestra de vendas personalizada ou de motivação customizada, atrelando qualificação técnica e comportamental. Desta forma, o profissional passará algumas horas capacitando o seu pessoal.

Mas há outras maneiras para qualificar os vendedores. Apresento a seguir 10 formas criativas para treinar sua equipe de vendas investindo quase nada de recurso financeiro.

1- Vídeos: há vários vídeos bem interessantes, inclusive muitos deles a custo zero no YouTube. Basta pesquisar pelo assunto e compartilhar com seu pessoal.

2- Livro: imagine sua equipe acrescentar o conteúdo de 52 livros num único ano. Na próxima reunião, sorteie um integrante e entregue a ele um exemplar. Peça a ele para trazer um resumo na semana seguinte para discutir com o grupo.

3- Jogos: já ouviu falar de um jogo chamado Imagem e Ação? Nele, um participante retira uma carta

com uma palavra e, através de mímicas, precisa fazer o restante das pessoas descobrirem qual é a palavra. Isso é um excelente exercício de expressão corporal e comunicação não verbal. Outra opção é criar um desafio, a gincana do conhecimento, que consiste em bolar uma provinha, um teste com perguntas relacionadas à empresa, mercado e concorrência, e destacar aquele que acertar mais respostas.

4- Revista: leu uma matéria bacana numa revista ou na internet? Traga esse texto para a reunião e divida o grupo em pessoas que devem ser contra e outro grupo a favor da ideia. Isso é uma excelente ferramenta para ampliar o poder de persuasão.

5- Teatro: crie e alinhe o script de venda, ou seja, através de simulações e apresentações como numa peça teatral você ensaia a oratória e o passo a passo na abordagem ao cliente ou prospect.

6- Dia do Pitch: a técnica do elevador ou pitch, consiste em capacitar o vendedor para, num discurso presencial ou ao telefone, curto e objetivo, resumir toda a apresentação da empresa e do principal produto ou serviço a ser vendido, em apenas 2 ou 3 minutos.

7- Whats: crie um grupo de WhatsApp e dissemine pílulas de conhecimento diariamente para sua equipe. Colete imagens e posts em várias páginas na internet e compartilhe as mais interessantes.

8- Cine Pipoca: escolha um bom filme e assista com a equipe. Depois selecione algumas cenas principais para colocar em debate, isso pode ser enriquecedor, emocionante e inesquecível. O Lobo de Wall Street, Perfume de Mulher e The Push são ótimas opções para ver com o pessoal de vendas e atendimento ao cliente.

9- Melhores práticas: essa maneira sempre foi uma das minhas preferidas para motivar os integrantes da minha equipe. Consiste em pedir a um vendedor, que é exímio numa determinada prática, por exemplo, no fechamento da venda ou na abertura de novos clientes, para fazer uma apresentação contando os principais passos e segredos que lhe traz tanto sucesso naquele quesito. Isso costuma ser um grande momento de reconhecimento para ele e grandes dicas aos colegas.

10- Eventos externos: estimule e incentive sua equipe a participar de congressos e seminários com especialistas e profissionais de fora da sua empresa. Normalmente, eles acrescentam novas técnicas e conhecimentos que podem ser agregados ao seu negócio. Outra opção é agendar encontros externos, visitas da sua equipe a diferentes empresas para conversar com outros vendedores e, assim, poderem trocar ideias e experiências.

Pronto, agora você já tem várias formas para treinar seu pessoal, tornando bem interessante e interativa a sua próxima reunião de vendas. Desta maneira, você converterá esse tempo de qualificação num momento criativo, divertido e produtivo.

* Erik Penna é palestrante de vendas e motivação, especialista em vendas com qualificação internacional, consultor e autor dos livros "A Divertida Arte de Vender", "Motivação Nota 10", "21 soluções para potencializar seu negócio", "Atendimento Mágico - Como Encantar e Surpreender Clientes" e "O Dom de Motivar na Arte de Educar". Saiba mais sobre motivação e vendas em: www.erikpenna.com.br.

Sobre o palestrante de vendas e motivação Erik Penna

Ministra palestras de vendas e motivação, realiza consultoria, possui MBA em Gestão de Pessoas pela Fundação Getúlio Vargas, pós-graduação em Administração e Marketing pela Universidade Paulista e graduação em Economia pela Universidade de Taubaté.

Aborda nas palestras ensinamentos baseados nas experiências vivenciadas por ele durante a sua carreira como executivo de vendas, professor, escritor, motivador de equipes e gestor corporativo. É autor dos livros "A Divertida Arte de Vender", "Motivação Nota 10", "21 soluções para potencializar seu negócio", "Atendimento Mágico - Como Encantar e Surpreender Clientes", "O Dom de Motivar na Arte de Educar" e coautor dos livros "Gigantes das Vendas" e "Gigantes da Motivação".

Site: www.erikpenna.com.br.

Atendimento à imprensa

Patrícia Arantes - RZT Comunicação

www.rztcomunicacao.com.br

patricia@rztcomunicacao.com.br

Fones: (11) 5051-8142 / 99873-6008