



## MANAGING SALES

### PERFORMANCE

Conduzidos por uma pressão implacável para executar, os gestores de vendas são muitas vezes forçados a focarem-se em objectivos a curto prazo para produzir resultados. Ao mesmo tempo, as suas estratégias a longo prazo requerem deles uma concentração no desenvolvimento dos seus vendedores e na maximização

da performance global. Os riscos e recompensas são extremamente elevados, porque a força proporcional da sua força de vendas pode ser uma vantagem decisiva no mercado. Isto é essencial para que a sua organização ponha à prova a abordagem de vendas num único ambiente e na orientação de mercado na qual opera.

Igualmente os novos gestores que foram profissionais de vendas de sucesso, muitas vezes, não estão preparados para gerir os seus pares. Necessitam de novas competências para treinar e motivar a equipa de vendas, admitindo que querem continuar a ter um impacto significativo no sucesso da organização.

### MANAGING SALES PERFORMANCE

O Managing Sales Performance oferece uma abordagem compreensiva e prática à percepção do papel do gestor de vendas no aperfeiçoamento da performance individual. Fornece informação e instrumentos de aplicação imediata, construídos com base na experiência de vendas correntes dos gestores de vendas, ao mesmo tempo que introduz superioridade no treino e reforço de capacidades. O programa ajuda os gestores de vendas a estabelecerem o seu papel como *coachs* e líderes, e dá-lhes as competências tácticas necessárias para desenvolverem uma equipa de vendedores de elevada performance, produzindo resultados tanto imediatos como futuros.

### O PROGRAMA

O potencial é difícil de quantificar, mas nós sabemos que este está presente na maioria das organizações de vendas. Os vendedores estão na linha da frente na competição, e necessitam de ajuda e apoio prático para combaterem as novas batalhas que enfrentam todos os dias. Uma abordagem sofisticada de desenvolvimento à gestão de vendas é fundamental para uma construção altamente eficiente e consistente de uma força de vendas motivada.

### DETALHES

O Managing Sales Performance é um programa flexível, de um ou dois dias, criado para gestores de vendas que se esforçam por aperfeiçoar as suas capacidades de liderança e os seus resultados.

O programa consiste em cinco módulos, cobrindo o maior número de técnicas eficientes para o aumento da performance de vendas a todos os níveis, através do uso de competências de *coach* e reforço, e da criação de planos de acção para o desenvolvimento. O programa pode ser configurado para incluir uma revisão prática do *The Counselor Salesperson*, a qual



explica como reforçar a resolução de problemas e abordagens focadas no cliente.

### **Resultados**

-O Gestor enquanto Coach estabelece o período de apresentação de “porquê e qual” o treino para melhorar a performance individual de vendas.

-O Processo de Coaching transmite o “como” do treino, através da exploração de conceitos e métodos de comunicação de expectativas, comportamentos de observação e documentação, fornecimento de feedback válido e de reconhecimento.

-O Treino para um Relacionamento Eficaz introduz competências de relacionamento e instrumentos que foram apreendidos no Counselor Salesperson, e

aplica competências de treino para um reforço eficaz do comportamento do vendedor

-O Treino para uma Descoberta Eficaz mostra aos gestores como reforçar o uso do processo de descoberta para conseguir credibilidade junto dos clientes.

-O Treino para uma Defesa e um Apoio Eficazes inclui as competências necessárias para ensinar os vendedores como devem recomendar as melhores soluções e fechar mais vendas.

-Managing Sales Performance ajuda os seus gestores de vendas a melhorarem os resultados quer de topo quer de base.