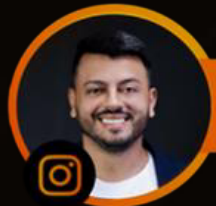


ANDERSON
GOMES **VENDAS**



Sejam muito bem-vindos

TEMA: GESTÃO COMERCIAL NA PRÁTICA



@ANDERSONGOMESMOURA

*“O que te trouxe até aqui
não necessariamente será
o que vai te levar adiante”*

- Marshall Goldsmith



Prazer, eu sou

Anderson Gomes



- Mais de 20 anos na área comercial.
- Mentoring em modelo de gestão
- Executivo de vendas de uma empresa que saiu de 500 mil para 18 milhões/ano.
- Graduado em administração e especialização em Gestão de Pessoas
- Formação Internacional em Liderança, na Leader Coaching International.
- Mais de 1 mil empresas e 15.000 profissionais
- Co Fundador da Nexuz Soluções Empresariais
- Criador do método Vender Melhor e do Gestor Comercial 4.0
- Autor do livro Vender Melhor.

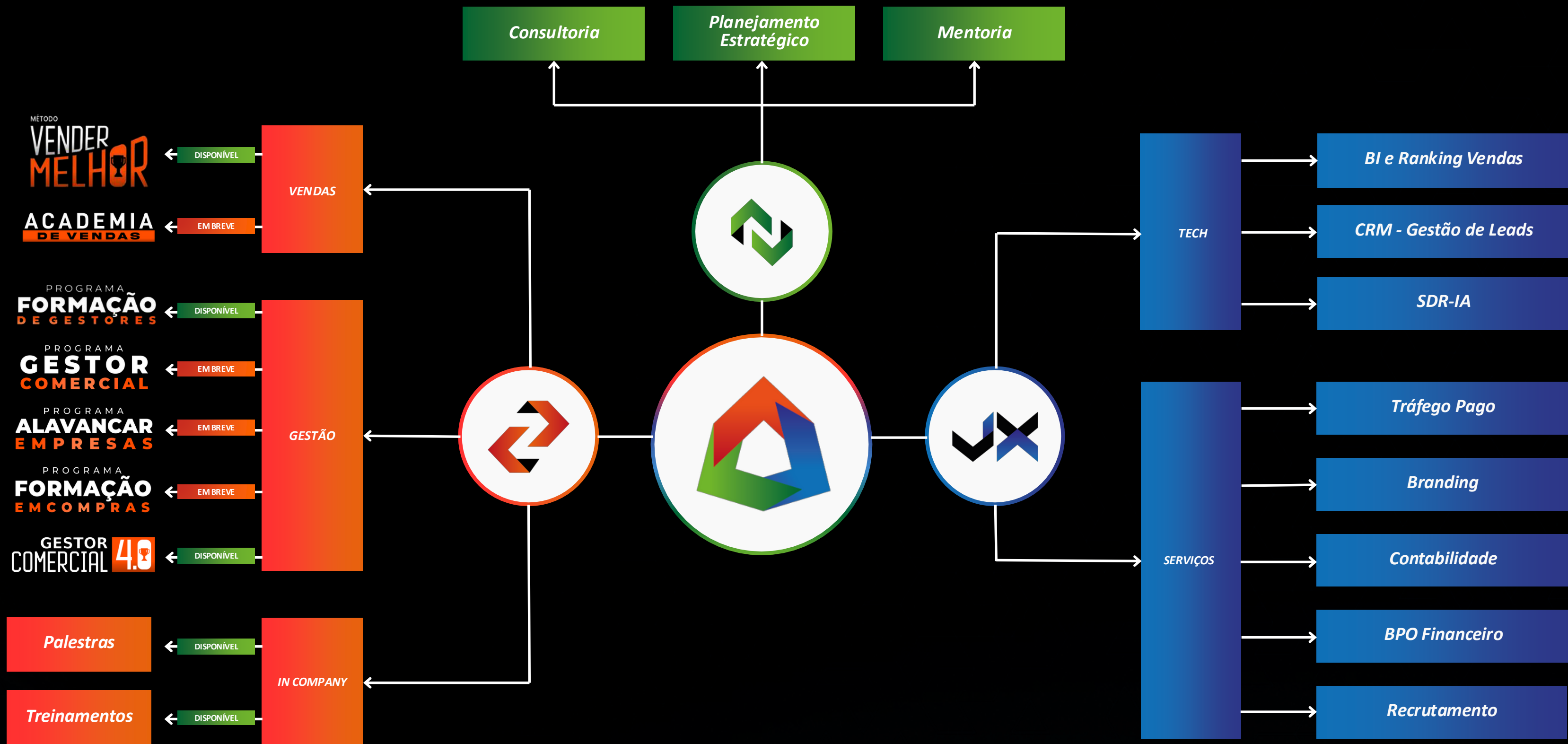


nexuz

SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

nexuzempesarial.com.br

Um hub de soluções para o seu negócio



+15.000

**pessoas já participaram dos
nossos treinamentos**

Treinamento e Desenvolvimento

+1.000

**empresas experimentaram do
nossos métodos**

Formação de equipe de alto desempenho

98%

**é a nota de avaliação da
nossa metodologia**

Consultoria Personalizada

Clientes com atuação no NO, NE e CO





AFINAL, TODOS NÓS QUEREMOS:

LUCRO;

CLIENTES SATISFEITOS;

TIME ENGAJADO;

CANAIS DE VENDAS;



Algumas Crises na Gestão Comercial

**ALGUNS DESAFIOS QUE
ENCARAMOS COMO
GESTOR COMERCIAL**
CRISES INTERNAS E EXTERNAS





CRISE ECÔNOMICA

- Inflação
- Desemprego
- Guerras e Fenômenos Naturais
- Crédito



- IA
- Concorrência
- Informalidade

CRISE DE OPÇÕES

PROFISSÕES

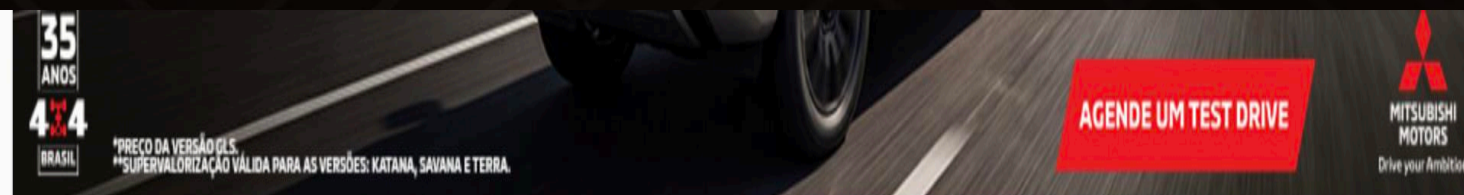
A IA vai substituir o contador? Entenda o futuro de quem faz Ciências Contábeis

A inteligência artificial vai substituir o contador? Entenda o que muda para quem pretende cursar Ciências Contábeis, quais atividades estão sendo automatizadas e quais competências ganham importância no mercado.

IA

O fim da contabilidade tradicional: como a inteligência artificial está transformando a profissão contábil

A evolução acelerada da tecnologia tem transformado drasticamente diversas profissões, e a contabilidade não é uma exceção à esta regra.





CRISE DE INOVAÇÃO



ANUNCIOU PREJUÍZO DE 5 BILHOES



ANUNCIOU LUCRO LIQUIDO DE 4 BILHOES

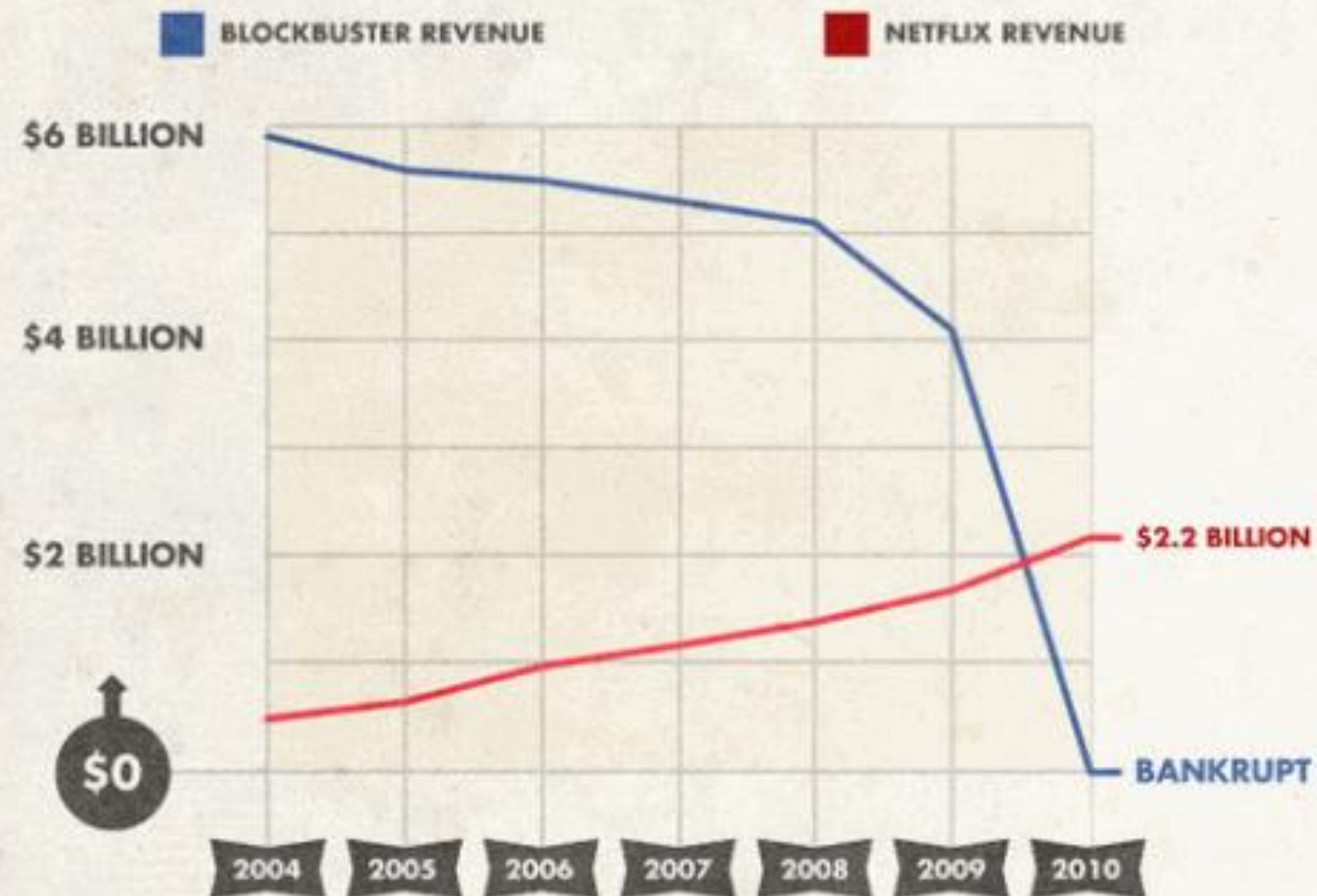




CRISE DE INOVAÇÃO

Cresce quem inova

NETFLIX VS. BLOCKBUSTER (2004-2010)





Eu preciso sempre inovar?

Nem sempre!

**As vezes precisamos apenas
do básico **BEM FEITO!!!****

CRISE DE MÃO DE OBRA

- *Baixo nível de engajamento e capacitação*



CRISE DE MÃO DE OBRA

29 FEV

Falta de Propósito? 76% dos brasileiros são infelizes no trabalho



Enka Linhares, fundadora da B+one, afirma que as empresas têm de começar a focar no perfil do

CARREIRA

Mimimi afeta produtividade de colaboradores e gestores

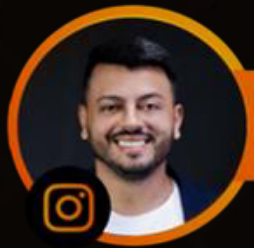
Executiva troca mundo corporativo pela missão de ajudar a encontrar o bem-estar profissional. Existe felicidade no trabalho? Ela desenvolveu metodologia focada em transformar o mindset



CRISE DE GESTÃO

*Existem 3 classificações da
Crise de Gestão*

- I. Sobrecarga
- II. Desaceleração
- III. Queda livre



@ANDERSONGOMESMOURA

**SUA EMPRESA
ESTÁ PASSANDO
POR ALGUMA
CRISE?**



AVALIAÇÃO DE FATORES

- *Externos*
- *Internos*

*Conceito de
autorresponsabilidade*



AVALIAÇÃO DE IMPACTOS



EXTERNOS

- ECONOMIA QUE OSCILA
- CONCORRÊNCIA FORTE
- POLÍTICA
- MÃO DE OBRA DESQUALIFICADA
- CRISE ECONÔMICA
- INFLAÇÃO

INTERNO

- ACOMODAÇÃO
- FALTA DE INCENTIVO PARA EQUIPE
- AUSÊNCIA DE GESTÃO PROFSSIONALIZADA
- NÃO INOVAMOS
- BAIXO ENGAJAMENTO
- CAPACITAÇÃO PARA O TIME
- PLANEJAMENTO



AVALIAÇÃO DE IMPACTOS

- **EXTERNOS**

1

**O GESTOR COMERCIAL 4.0
USA DO CONCEITO DA
AUTORESponsABILIDADE**

2

**É A CERTEZA ABSOLUTA DE QUE
VOCÊ É O ÚNICO RESPONSÁVEL
PELA A SUA EMPRESA.**

- **INTERNOS**

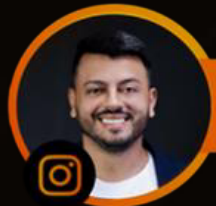
- 1

**O ÚNICO RESPONSÁVEL PELO
RESULTADO ATUAL E,
CONSEQUENTEMENTE, O ÚNICO
QUE PODE MUDAR A SITUAÇÃO.**

- 2



MODELOS DE CULTURA



@ANDERSONGOMESMOURA

A IMPORTÂNCIA DA CULTURA DENTRO DAS EMPRESAS

**O QUE É CULTURA, SEGUNDO
A PESQUISA QUE FIZ NO
GOOGLE:**

*A cultura representa a
identidade e a essência da
companhia.*

*Ou seja, reflete os valores que
norteiam e expressam a cara
da organização, que vão
desde o modo como ela trata
seus colaboradores e clientes
até a forma como ela conduz
seus negócios.*

**O QUE É CULTURA,
SEGUNDO O PAI DA
ADMINISTRAÇÃO
MODERNA: A cultura
come a estratégia no
café da manhã.**

Peter Drucker





TIPOS DE CULTURA ORGANIZACIONAL

CULTURA DA AUSÊNCIA:

Frequente em empresas onde as faltas são toleradas. Nesse caso, o absenteísmo não preocupa e o colaborador se sente a vontade para não comparecer ao trabalho. Geralmente, o mau exemplo acaba sendo seguido pelos demais.

CULTURA DE PODER:

Essa cultura é caracterizada por centralizar a autoridade em poucas pessoas ou até em um único líder. Ou seja, em ambientes assim, as decisões são tomadas pelo “alto escalão”. É comum em empresas menores ou naquelas que valorizam uma liderança forte e decisiva. No entanto, sua desvantagem é que pode gerar um ambiente autoritário, em que os colaboradores não têm vontade de participar e são resistentes a mudanças.

CULTURA DA ZONA DE CONFORTO:

Nessa situação, a acomodação é preponderante, pois a empresa e seus colaboradores deixam de assumir riscos e desafios. Quando ocorre em grandes organizações, essa cultura resulta em perda de espaço no mercado. Já nas pequenas e médias, representa um obstáculo ao crescimento.

CULTURA DA PERMISSIVIDADE:

É fazer “vista grossa” para a causa raiz dos problemas dentro da empresa, o que leva à cegueira. Se essa atitude vier da liderança, que são os exemplos para os demais, daí é ladeira abaixo.

QUAL SERIA A CULTURA IDEAL?



CULTURA DE RESULTADOS

É UM MODELO DE GESTÃO QUE PRIORIZA A BUSCA SISTEMÁTICA POR METAS CLARAS, BASEANDO DECISÕES EM DADOS E NA RESPONSABILIDADE INDIVIDUAL E COLETIVA.

FOCO EM DADOS: DECISÕES SÃO TOMADAS COM BASE EM FATOS E MÉTRICAS, REDUZINDO O ACHISMO.

- METAS CLARAS
- TRANSPARÊNCIA E RESPONSABILIDADE
- ALINHAMENTO

QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Primeiro passo

1. Qual a sua identidade corporativa?



QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Segundo passo

2. Tenha objetivos claros

Com metas claras, a equipe vai trabalhar com muito mais foco e determinação. Inclusive, é um ótimo exercício de motivação, pois todos ficam empenhados para que o resultado seja alcançado.



QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Terceiro passo

3. Comemore cada conquista

Todos trabalharam duro para que a meta fosse alcançada. Quando um resultado é alcançado é importante celebrar. Além disso, quando essas celebrações se tornam uma “rotina”, a equipe fica motivada a trabalhar em conjunto.



QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

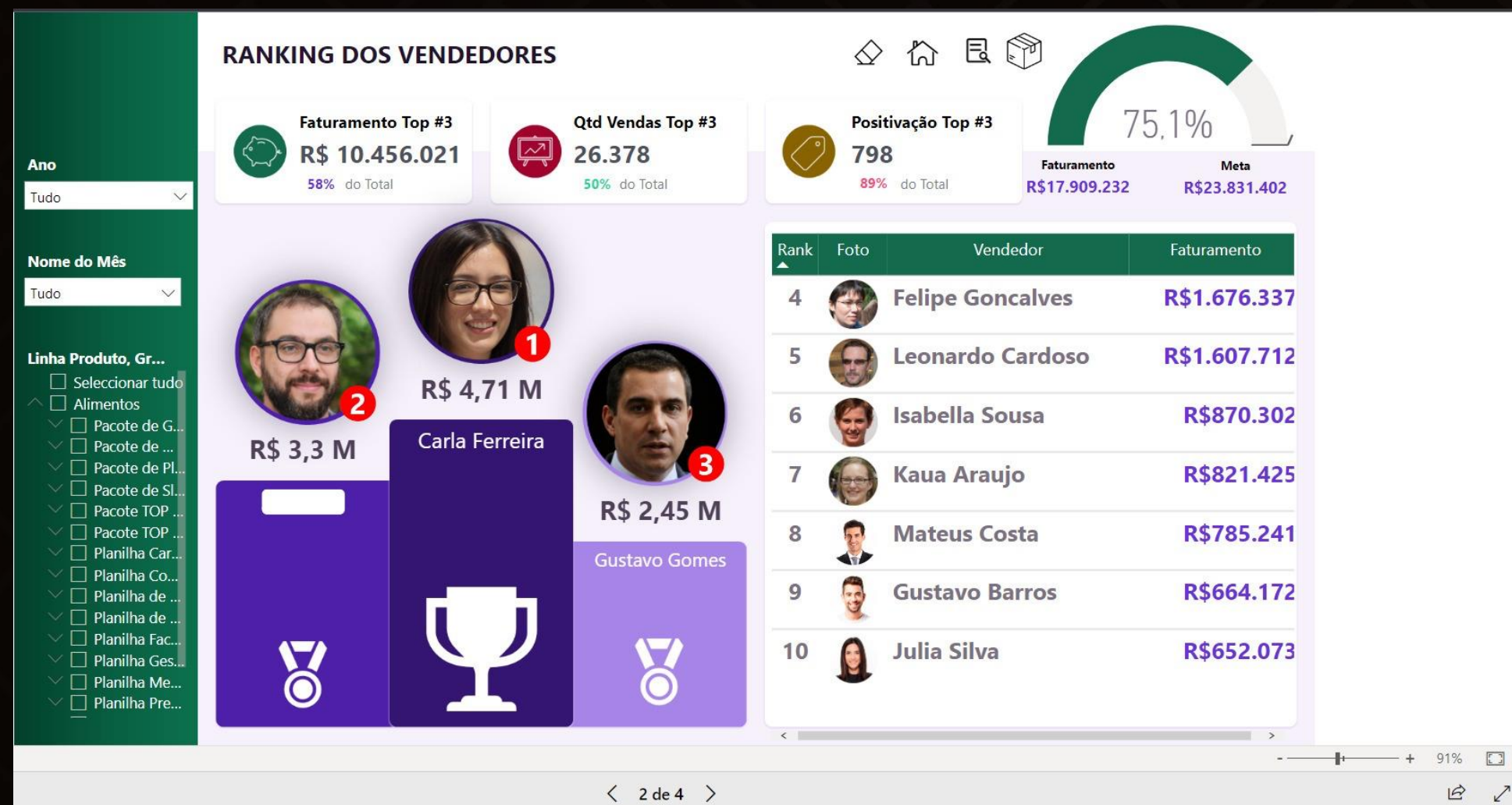
Quarto passo

4. Compare resultados

Comparar os resultados é uma excelente forma de mensurar o trabalho. Além disso, é uma boa estratégia de motivação, pois é possível analisar a evolução da empresa, ou em que ponto o foco deve ser direcionado para que os resultados sejam alcançados.



RANKING A VISTA



QUERO TE AJUDAR CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

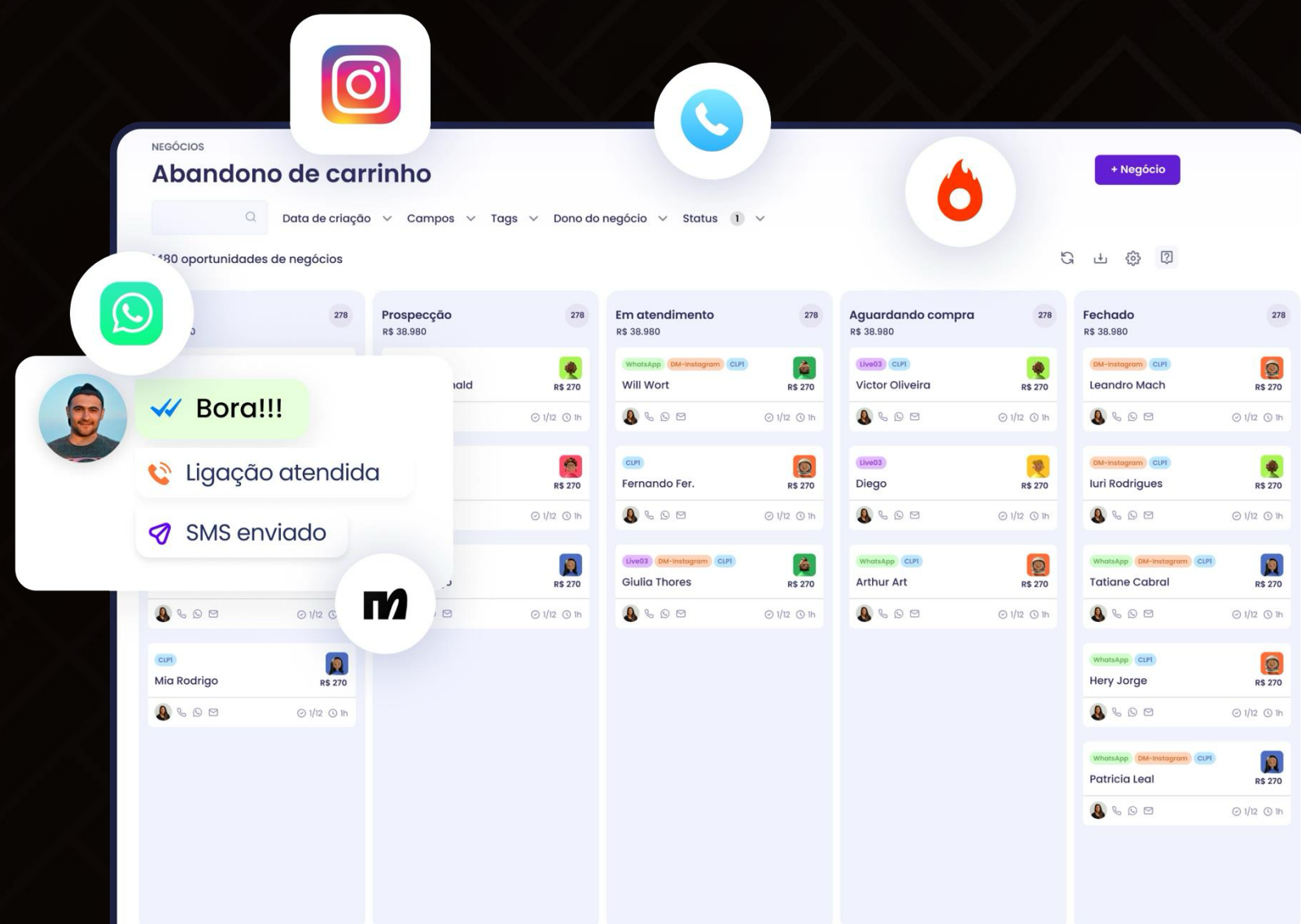
Quinto passo

5. Acompanha indicadores

Suas metas são mensais? Semanais? Anuais? Não importa! Crie um meio de acompanhar regularmente onde estão e até onde querem chegar. Aqui na Crescimentum, temos um gráfico na TV, que é preenchido a cada nova venda. Isso cria uma dimensão mais clara dos indicadores e de quanto falta para chegar ao que queremos



UTILIZE PLATAFORMAS COMO: CRM



QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Sexto passo

6. Compartilhe os resultados com a equipe

Para fortalecer a cultura de resultados, é necessário que a empresa visualize que o esforço de seu trabalho valeu à pena. Nesse momento, tenha um momento com toda (sim, toda!) a empresa. Capriche na sua apresentação (inclusive, deixando-a o mais visual possível), para que as pessoas possam ver o progresso ou, ainda, onde devem colocar mais foco e energia.



REUNIÕES DE RESULTADOS



QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Sétimo passo

7. Time que está ganhando se mexe “SIM”

Tenha sempre os melhores em sua organização, os bons não gostam de trabalhar com profissionais medíocres.

Precisa ter um tempo em sua agenda para entrevistar, buscar e conhecer novos talentos.

Não seja refém de nenhum COLABORADOR.



O TIME DO FLAMENGO UTILIZA BEM ESSE TERMO.



QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Oitavo passo

8. Melhore o seu formato de contratação

Como gestor comercial você precisa entender qual o perfil que você precisa para aquela cadeira. Desenhar o perfil ideal de colaborador, é crucial para uma contratação.

Não basta ser DESENROLADO, precisa passar pela a análise do CHAR.



O CHA DE UM TIME COMERCIAL

CONHECIMENTOS

- *Produtos/Serviços*
- *Técnicas de vendas*
- *Sistema operacional*
- *Office*
- *Código do consumidor*
- *Visão sistêmica*

HABILIDADE

- *Em negociar*
- *Em gerar empatia*
- *Em demonstrar os benefícios dos produtos*
- *Escuta empática*
- *Em mediar conflitos*
- *Em negociar/persuadir*
- *Em contatos telefônicos*
- *Em elaborar propostas*

ATITUDES

- *Ambição*
- *Simpatia*
- *Iniciativa*
- *Disciplina*
- *Interesse pelo aprendizado*
- *Organização*
- *Planejamento*
- *Flexibilidade*

QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Nono passo

9. Saiba o momento certo de DELEGAR

Após a contratação acompanhe esse profissional em sua integração. O Sistema de padrinho funciona bem para alguns negócios. Ninguém está 100% pronto, até que passe pelo seu acompanhamento.



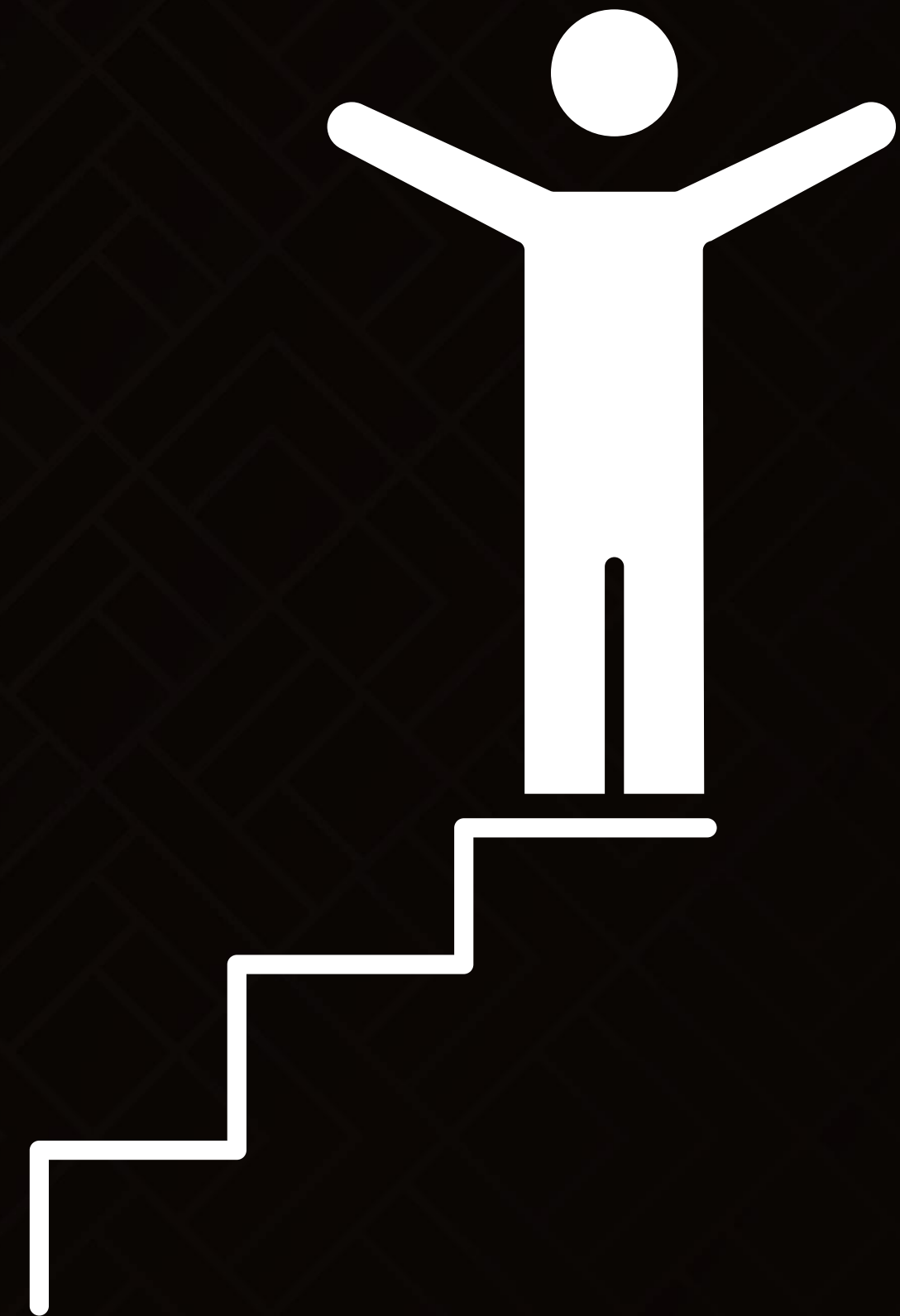


QUERO TE AJUDAR A CONSTRUIR UMA CULTURA FORTE DE RESULTADOS PARA A SUA EMPRESA

Décimo passo

10. Decida o próximo passo

Os resultados estão sendo alcançados e, às vezes, até ultrapassados? Talvez esteja na hora de elevar o nível dos objetivos. O mesmo acontece com metas inalcançáveis. O que está acontecendo para que a equipe não alcance os resultados propostos? Esteja sempre atento ao processo da equipe e, a partir disso, decida novas rotas. Afinal, estamos em uma Era de inconstância e as coisas mudam o tempo todo. A sua empresa não está fora disso!



TRÊS ETAPAS PARA A CONSTRUÇÃO DE UMA META:

- META NECESSIDADE: BASEADA NO PONTO DE EQUILÍBRIO DO NEGÓCIO.
- META CAPACIDADE: EM CIMA DA QUANTIDADE E PROCESSOS QUE TENHO CONSTRUÍDO ATUALMENTE.
- ANALISANDO OS LIMITES ATUAIS – PESSOAS/ESPAÇO FÍSICO, CAPACIDADE FABRIL E OUTROS.
- META DESEJO: QUANTO O SEU MERCADO CRESCE? DEPOIS QUE SABE DESSA INFORMAÇÃO, VOCÊ CONVIDA O SEU TIME PARA VIVER ESSE CRESCIMENTO. CRIANDO METAS E CAMPANHAS EXTRAORDINÁRIAS.



DEPOIS DE LER TUDO ISSO, ME FALA:

ATIVIDADE

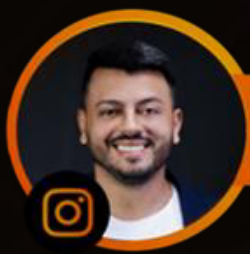
QUAL A CULTURA DA SUA EMPRESA?

COMO O SEU TIME SE COMPORTA NA
SUA PRESENÇA E NA SUA AUSÊNCIA?

- *Respeitam os processos?*
- *Abraçam a tecnologia?*
- *Gostam de aprender e buscam capacitação?*
- *São abertos para as mudanças?*
- *São focados na solução?*



Modelos de Gestão

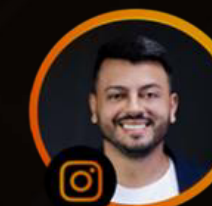


@ANDERSONGOMESMOURA

QUEM É VOCÊ COMO GESTOR?

- Autocrata
- Meritocrata
- Democrático





@ANDERSONGOMESMOURA

QUAL O MELHOR MODELO DE GESTÃO?

Gestão democrática

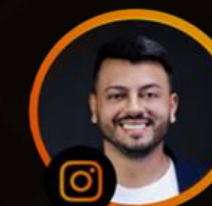
O líder que promove a participação ativa e colaborativa.

Gestão meritocrática

É um modelo que recompensa, promove e valoriza os colaboradores com base exclusiva no seu desempenho, competência e resultado.

Gestão autocrática

Um modelo onde o líder centraliza todo o poder de decisão.



QUAL O MELHOR MODELO DE GESTÃO?

Gestão whatsapp

O time está na mesma sala, porém o assunto é tratado pelo aplicativo.

*Perde foco e produtividade.
Utilize a ferramenta TELEGRAM.*

Gestão nada ACONTECE

*É mais ameaça que ação, fazendo com que todo Time entenda que nada irá acontecer.
Bateu ok, não bateu, ok também.*

Gestão centralizadora

*Só funcionará se passar por mim.
Esse gestor corre um grande risco de não crescer hierarquicamente dentro das empresas, por não soltar as tarefas, a operação fica refém do profissional.
Crie processos:
Semana da integração, padrinho, e playbooks.*

Gestão previsível

Suas reuniões é a mesma ladainha, o time já sabe como começa e como terminará.



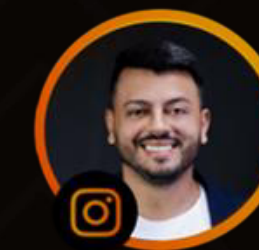
GESTÃO SITUACIONAL

É UM PROFISSIONAL QUE ADAPTA SEU ESTILO DE LIDERANÇA AO NÍVEL DE MATURIDADE E COMPETÊNCIA DE CADA COLABORADOR.



**SEU TIME NÃO FARÁ O QUE VOCÊ FALA,
FAZERÁ AQUILO QUE VÊ.**





@ANDERSONGOMESMOURA

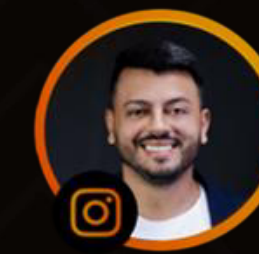
PRESSÃO É DIFERENTE DE TENSÃO.





**DOSES HOMEOPÁTICAS DE QUE ALGO
ACONTECERÁ.**

**COMEU DO MEU PIRÃO, PROVOU DO MEU
CINTURÃO**



@ANDERSONGOMESMOURA

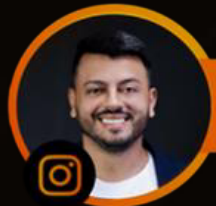
CONSTRUA UM TIME QUE VOCÊ NÃO FARÁ FALTA.



- CONVIDE O SEU TIME PARA PLANEJAMENTOS
- VOCÊ NÃO PRECISA SABER DE TUDO, DEIXA O TIME PENSAR
 - META NÃO É OPÇÃO
 - SÓ PREMIE SE ATINGIR. 99% NÃO É 100%
- TENHA GENTE COMPETENTE, SUA MISSÃO É TER OS MELHORES
- GERENCIE O SEU TEMPO, SUA AGENDA É O SEU PATRÃO.



PROCESSOS



@ANDERSONGOMESMOURA

RITUAIS

Importantes para todo gestor

- *Oração*
- *Grito de guerra*
- *Planejar o dia*
- *Acompanhar equipe*
- *Prestação de conta no final do dia*

Captação de Clientes

1. Tráfego Pago

- Estratégia de marketing digital onde você investe em anúncios para atrair visitantes ao seu site, redes sociais ou outros canais digitais.

2. Parcerias com Influenciadores Digitais

- Microinfluenciadores: Envolve influenciadores menores, mas com grande engajamento e um público bem específico. Eles podem ser mais acessíveis e têm seguidores engajados.
- Conteúdos Patrocinados: Faça parcerias com influenciadores que criem conteúdo demonstrando seu produto, o que aumenta a exposição para públicos qualificados.

3. Reels Storys

- São ferramentas valiosas para atrair e engajar clientes nas redes sociais, especialmente no Instagram e no Facebook.

4. Networking e Indicações

- Muitas vezes, clientes que já confiam em você podem ser seus melhores embaixadores.
- Participe de eventos, feiras ou encontros de negócios do setor onde você pode encontrar potenciais clientes e construir uma rede de contatos.

5. Parcerias Estratégicas Colabs

- São excelentes maneiras de expandir o alcance da marca e atrair novos públicos. Elas podem envolver marcas de nichos semelhantes ou complementares e até influenciadores.

6. Automação e Segmentação de Email Marketing

- Envie emails personalizados para leads qualificados e aproveite os ciclos de venda para campanhas focadas e de impacto.
- Use a automação para enviar mensagens de boas-vindas, lembretes e ofertas especiais, sempre adequando ao perfil do cliente.

7. Atrair Através de Ofertas e Testes

- Ofereça um período de teste, desconto, ou até uma versão gratuita do seu serviço para que o cliente potencial tenha uma experiência inicial sem compromisso.
- Desperte o interesse com uma "oferta relâmpago", especialmente perto do fim do ciclo de vendas para impulsionar os resultados.

8. Segmentação de Público

- Quanto mais específico você for ao segmentar (idade, profissão, interesses, localização), mais assertivas serão suas abordagens.
- Analise seu público-alvo atual para identificar padrões e características em comum entre os clientes que mais compram.

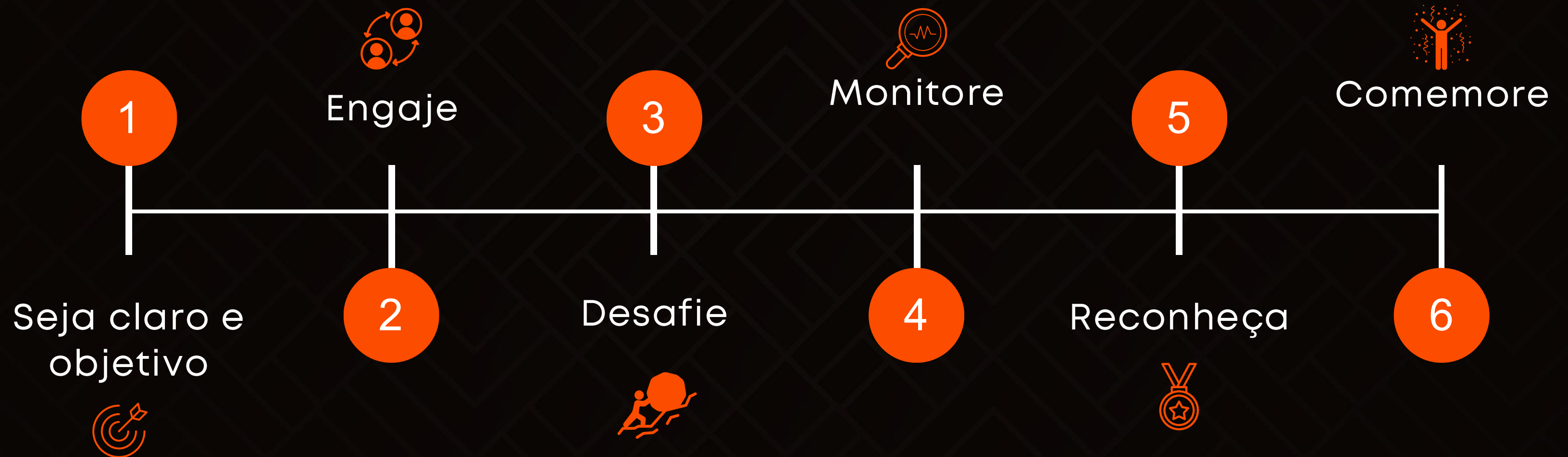
9. Depoimentos e Provas Sociais

- Depoimentos e Avaliações: Compartilhe reviews de clientes em seu site e redes sociais. Os depoimentos aumentam a credibilidade e ajudam a atrair novos clientes.
- Cases de Sucesso: Exiba exemplos concretos de como seus produtos ou serviços ajudaram clientes a resolver problemas específicos.

10. Remarketing para Recuperar Visitantes

- Se alguém acessou seu site, mas não fez uma compra ou cadastro, utilize remarketing com Google Ads e anúncios em redes sociais para lembrar o usuário da sua marca. Essa tática reforça a lembrança e aumenta as chances de conversão.

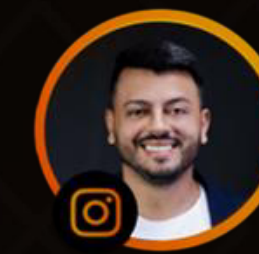
METÓDO DE ENGAJAMENTO



FEEDBACK

Qual a melhor forma?





@ANDERSONGOMESMOURA

TENHA METAS CLARAS E BEM DEFINIDAS

- EM SEU PLANEJAMENTO ANUAL, VOCÊ PRECISA TER PARADAS MENSAS E TRIMESTRAIS.
- ABRA OS NÚMEROS, EXPLIQUE AQUILO É FATURAMENTO NÃO É LUCRATIVIDADE.
- RANKING E ACOMPANHAMENTO DIÁRIO.



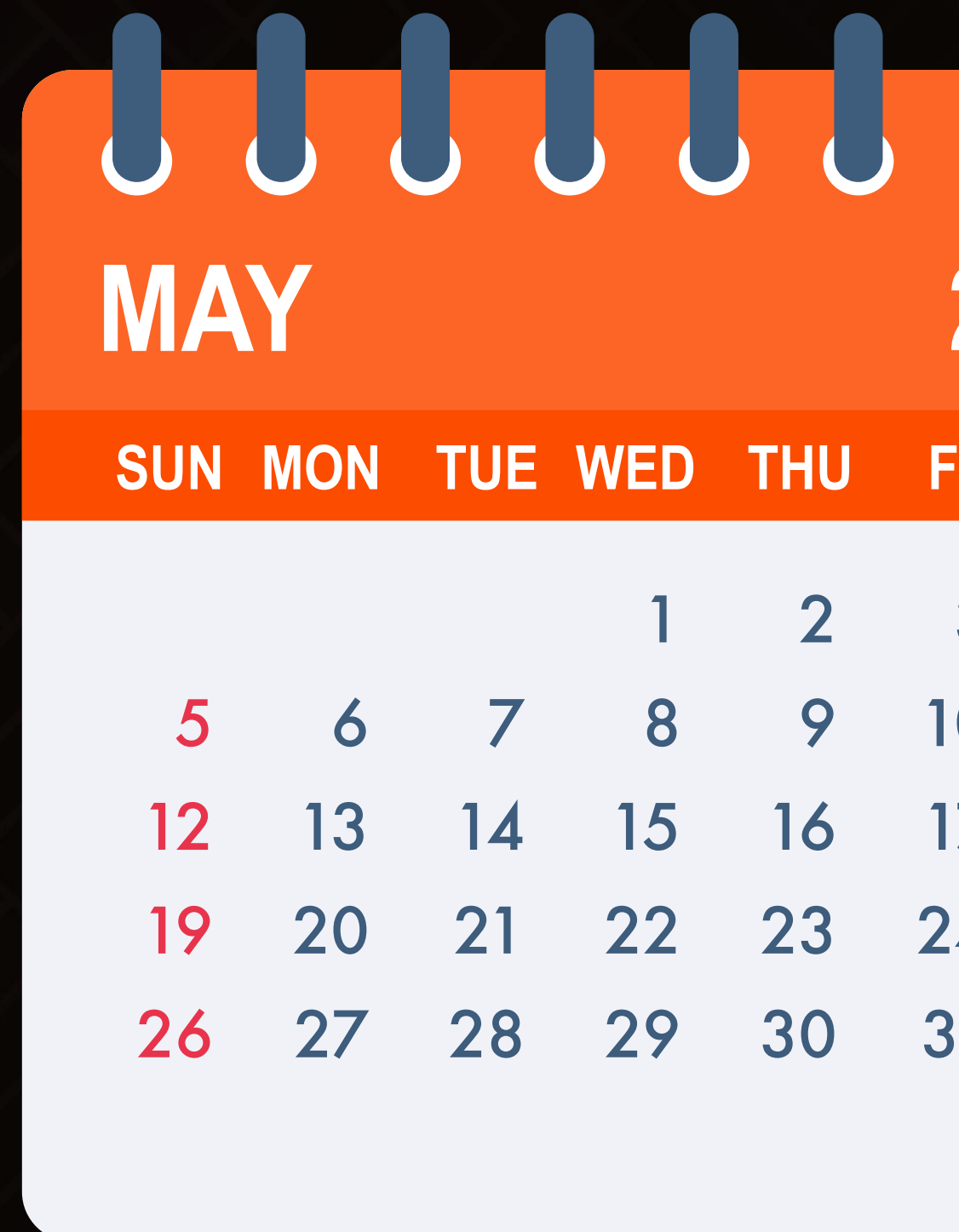
“Se você não sabe aonde quer chegar, qualquer caminho serve.”

(Lewis Carroll, Alice no País das Maravilhas)

SEMANA PRODUTIVA

Gestor comercial 4.0

- **Segundou** - Semana planejada e meta da semana desenhada
- **Terça** - Análise do dia anterior e acompanhar as entregas do time
- **Quarta** - Entender as objeções da semana e positivar
- **Quinta** - Mapear boas práticas do concorrente e monitorar os indicadores em foco.
- **Sexta** - Prestação de conta dos meus resultados e do meu time.



QUAL A PERIODICIDADE IDEAL DE REUNIÃO

- *Diária? (RD)*
- *Semanal? (RSR)*
- *Mensal? (RMR)*





O que preciso delegar
PARA PODER PENSAR
mais no meu negócio?



Você precisa
DIVIDIR
com seu time:

- *Treino*
- *Meta*
- *Reunião*
- *Bicho*



SUA EQUIPE PRECISA TER
METAS INDIVIDUAIS
CRESCENDO CONFORME
AS ENTREGAS





COMO COMUNICAR METAS?



Reunião



E-mail



WhatsApp



Murais



SEMPRE

COM

RANKING

	Executivo	Realizado %	Projeção %
1*	Hermano Carlos	139,97%	147,33%
2*	Adriana Melo	104,32%	109,82%
3*	Anderson Gomes	79,75%	83,95%
4*	Júnior Torres	74,27%	78,17%
5*	Daniel Arruda	58,53%	61,61%
6*	Velton Rios	37,43%	39,40%
7*	Nathália Soares	34,56%	36,25%
8*	Lilian Moraes	15,90%	16,74%
9*	Igor Freire	15,50%	16,32%
10*	Demoutieux	0,00%	0,00%
10*	Domingos	0,00%	0,00%
10*	Rosangela	0,00%	0,00%
	Total AP	61,40%	64,63%

COMO PREMIAR?

Exemplos:

- *Viagens*
- *Dinheiro*
- *Folga*
- *Eletrônicos*
- *Medalhas*
- *Happy Hour*
- *Almoço*
- *Jantar*





Obrigado!

Saiba mais:

