

Por que uma metodologia de vendas é fator de sucesso no crescimento das empresas?

Um dos grandes desafios das empresas que desejam fortalecer seu crescimento é o de aumentar sua receita oriunda de novos clientes e oportunidades de vendas. Estas empresas investem muitos recursos em campanhas de marketing e na geração de leads para suas equipes comerciais.

17/10/2016 10:35:17

Entretanto, muitas empresas desperdiçam estes recursos não conseguindo converter em vendas as oportunidades criadas. Mesmo quando convertem, deparam-se com ciclos de vendas muito longos, havendo muito desperdício de dinheiro e tempo de suas equipes. Uma grande parcela das empresas tampouco consegue medir a sua efetividade em vendas, ou seja, não sabem se estão melhorando ou estão dentro de um resultado aceitável do percentual de conversão de oportunidades.

Muitos executivos e diretores se questionam se suas companhias têm um processo de gerenciamento de vendas efetivo, enquanto seus gestores também se questionam porque somente alguns novos membros da sua equipe se tornaram vendedores de alta performance. Por outro lado, os vendedores se perguntam porque os clientes afirmam que os produtos e serviços ofertados são muito caros e não veem diferenciais que justifiquem sua compra.

Um componente fundamental para equacionar a situação acima e garantir o crescimento consistente em vendas é o uso de um processo comercial efetivo.

Geralmente, as pessoas gostam de comprar produtos e serviços, mas detestam ser abordados por vendedores ineficientes com ansiedade por fechar o negócio.

Uma metodologia de vendas deve auxiliar os vendedores a ser um facilitador das atividades de compra das pessoas. Indo além, o Vendedor deve atuar como um resolvidor de problemas de seus clientes, como Neil Rackham descreve em seu best-seller “alcançando excelência em vendas SPIN SELLING”.

Um processo de venda deve ser desenhado em torno de como seus clientes comprem e como seus melhores vendedores vendem. De fato, temos observado em nossos clientes que processos de alto nível replicam a toda a equipe de vendas, técnicas e métodos já comprovados pelos vendedores de

alta performance.

Algumas empresas têm buscado em especialistas auxílio para pensar sua estratégia a partir de uma visão de arquitetura empresarial, utilizando métodos e ferramentas como Design Thinking, CRM, etc. A Pelissar, empresa de gestão e tecnologia já atua neste mercado de inovação, tendo em seu portfólio clientes como Tirol, Tigre, CMPC, Grupo Jacto e Embraco. Empresas que já se aproveitam de métodos inovadores para solução de problemas.