

Existem três questões clássicas feitas por gerentes quando um vendedor retorna de um contato comercial: “Você fechou a venda?”, “Quanto você vendeu?” ou “Quando você irá fechar?”. Além de não serem eficazes, essas perguntas geram pressões que levam a erros.

Gerentes de vendas geralmente orientam suas equipes por meio de exemplos. Vão ao campo com seus funcionários, chamam para si as negociações mais duras. Isso pode até dar algum resultado imediato, mas não constrói profissionais independentes. Embora a experiência ajude na liderança de equipes comerciais, ela não é suficiente para enfrentar situações novas ou transmitir habilidades e comportamentos para outras pessoas.

Líderes de vendas agora enfrentam diferentes desafios à medida que as expectativas sobre os seus resultados aumentam junto com o nível de concorrência dos mercados. Isso obriga a que todos aperfeiçoem o estilo de liderança usado com suas equipes. Implica em novos conhecimentos, habilidades e comportamentos.

O quão eficaz é o seu estilo de liderança? Atualmente, mais do que simplesmente usar o poder inerente ao cargo, exige-se do líder de vendas uma atenção especial à forma de se comunicar e de se relacionar com suas equipes. Para ser eficaz, é necessário saber diagnosticar corretamente o comportamento de diferentes colaboradores, a fim de potencializar a influência e o apoio dado a eles. Organizações que dão importância a uma cultura de alto desempenho em vendas consideram tais competências pré-requisitos para o sucesso profissional.

O *Sales Leading*® é um programa de dois dias, desenvolvido para líderes de vendas, incluindo executivos e gerentes de todos os níveis, que necessitam de uma maior eficiência na identificação e correção de comportamentos e habilidades de suas equipes. Durante o programa, os participantes aprenderão a empregar técnicas de análise, comunicação e coaching, desenvolvendo o seu poder de liderança e o desempenho de seus colaboradores.

Aprendendo com situações reais

O *Sales Leading*® envolverá os participantes em atividades práticas e na análise de situações reais de liderança. Assim, os participantes não ficarão longe da realidade do seu dia-a-dia, pois o tempo será investido em habilidades e comportamentos práticos que podem ser aplicados imediatamente.

Nossa garantia

A qualidade dos programas da SaleSolution tem sido atestada por milhares de profissionais que já participaram de nossos treinamentos. Isso torna possível oferecer a garantia de devolução total do dinheiro, sem perguntas, caso o participante não fique satisfeito com o programa.

Conhecimentos adquiridos

Liderança

Como entender e aplicar o melhor estilo de liderança para uma determinada situação. Como entender o papel do líder de vendas.

Níveis de Comportamentos

Como diagnosticar o comportamento de cada colaborador, a fim de influenciá-lo de forma mais eficaz.

Estilos de Liderança

Como compreender os diversos estilos de liderança. Como diagnosticar o nível de desenvolvimento de seus vendedores, escolhendo e aplicando de forma eficiente o estilo de liderança mais apropriado a cada situação.

Evolução das Equipes

Como entender e reconhecer o estágio de evolução de uma equipe de vendas, aplicando o correto estilo de liderança, desenvolvendo seus integrantes e tendo uma maior probabilidade de sucesso em suas ações.

Coaching

Como ajudar os vendedores a melhorarem seu desempenho. Como praticar o coaching. Como lidar com as resistências às mudanças. Como melhorar a comunicação e a qualidade das conversas sobre desempenho. Como desenvolver seus liderados, tornando-os mais independentes, criativos e solucionadores de problemas.

Esforços de Vendas

Como entender e evitar a armadilha da gerência por resultados e aplicar com sucesso a liderança e os estímulos em vendas.

O valor do *Sales Leading*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Sales Leading*® ajudará você e a sua equipe a construir e desenvolver competências fortes em liderança, transformando indivíduos em profissionais autogerenciáveis, com iniciativa, criativos e solucionadores de problemas. Trata-se de uma forma prática de identificar as necessidades de seus liderados e aplicar os estilos corretos de liderança e coaching. Por meio desse programa, você irá se comunicar melhor, tendo interações de melhor qualidade, aumentando o comprometimento, a retenção de profissionais e os seus resultados em vendas.

