

MOTIVAÇÃO PARA A EQUIPE DE VENDAS

por ROBSON CARLOS VILACA

em 21/04/2013 00:19:50

Estudar o comportamento de uma equipe de vendas frente às dificuldades do dia-a-dia pode levar os líderes de equipes a buscar um melhor método de motivação e comprometimento na busca de seus objetivos e desafios impostos pela organização.

Motivação se define em “motivos para uma ação”, as organizações vêm investindo milhões em treinamento e motivação em suas equipes de vendas na busca de resultados mais expressivos e duradouros. De várias formas como cursos, palestras vídeos motivacionais e campanhas premiáveis.

Mas será que eles sabem verdadeiramente o que estimula seu colaborador a obter melhores resultados de uma forma positiva e verdadeiramente estimulante?

Manter a equipe de vendas sempre comprometida e alcançando seus objetivos e desafios é o “caminho de ouro” que um gestor quer trilhar com sua equipe.

Para isso o gestor deve conhecer cada um desses comandados buscando entender o sonho, a vontade, o desafio pessoal, as dificuldades e principalmente as qualidades, para que possa conduzi-lo ao êxito.

Várias situações podem contribuir para esta coesão e motivação da equipe : criando campanhas de incentivo , premiações em viagens , em dinheiro principalmente e pontuando para futuras promoções de cargo , buscando assim manter a equipe estimulada e em um estado de plenitude e conhecimento total dos objetivos da organização.

Existem pessoas que conseguem se auto motivar, outras precisam diariamente de ser provocadas ao desafio, seria correto então o gestor buscar compreender cada colaborador e reconhecer qual seu principal propósito , seus objetivos pessoais e profissionais dentro da organização.

O gestor tem que trabalhar esta motivação como amadurecimento e não simplesmente como um estado de espírito momentâneo, pois, assim quando o colaborador se deparar com um problema não desanime e encare o problema como mais um a ser superado, e que isto o ajudará a levá-lo ao êxito.

De certa forma o colaborador que este sempre motivado diferencia dos demais, pois normalmente têm um planejamento profissional, pessoal, familiar, busca atualizar seus conhecimentos, tem ótimo relacionamento social e almeja sempre crescer na organização.

Pode se dizer que motivação é como se fosse uma necessidade de alimentar-se, temos que fazê-lo todo dia, matando nossa fome e satisfazendo nossas necessidades.

O maior sonho de uma organização e de seus gestores é tornar seus colaboradores intrínseca e extrinsecamente motivados, proporcionando assim um ambiente organizacional positivo e seus objetivos poderiam ser alcançados com mais facilidade por suas equipes de vendas.

Alguns profissionais se desanimam por um simples “não” de um cliente, perdendo o entusiasmo e não conseguindo continuar sua venda e com o passar do tempo não conseguem continuar no ramo de vendas por não se acharem capazes e verdadeiros vendedores.

Muitas vezes também o profissional de vendas reclama dos compradores serem na maioria das vezes grossos e chatos, mas se esquecem de que treinados para superar estas objeções, descobrindo o real motivo da objeção para supera-la com conhecimento e competência e fechar a venda.

Os compradores na sua maioria são treinados para dificultar o máximo uma compra buscando maiores benefícios e preço baixo, isso faz parte da sua profissão.

Mas é normal dizer que o verdadeiro vendedor é aquele que consegue transformar o “não” em “sim”, usando de sua autoconfiança, persistência, equilíbrio emocional e bom senso usando argumentos seguros e convincentes conforme seus treinamentos.

Motivar um profissional é fazer com que ele acorde todo dia e veja que seus desafios são palpáveis e possíveis de realizar , e com um sorriso no rosto dizer para todo mundo ouvir: sou um profissional capaz e vencedor , nada me deterá ,pois sou um vencedor !

A organização deve tratar muito bem o profissional motivado, pois, a cada profissional motivado existem três desmotivados, assim não se pode esperar , incentive o profissional a buscar esta motivação.

Profissional faça desta motivação seu principal combustível para a vitória do dia, do mês, do ano e principalmente de sua vida pessoal e profissional.

O profissional de vendas deve sempre ter em mente que o sucesso não acontece do dia para noite , nem por acaso, ele deve estar preparado psicologicamente e tecnicamente para reverter o “não” de um cliente O vendedor deve ser

resiliente, com, atitudes mentais positivas sempre acreditando na necessidade de vencer.