PATOGÊ

COMO MANTER SEUS VENDEDORES ENGAJADOS

Ter uma equipe motivada é essencial para qualquer empresa, principalmente no varejo. Descubra como manter seus vendedores engajados e converta mais vendas para seu negócio.

Para que uma empresa cresça, ela precisa de pessoas comprometidas com o negócio. Quando a equipe veste a camisa, o cliente consegue perceber, através do atendimento que recebe, que ali tem pessoas que realmente acreditam no que fazem.

Em outras palavras, os vendedores são as pernas do varejo, que farão com que sua empresa caminhe e saia do lugar! Mais do que isso, a equipe é o principal cartão de visitas da empresa.

Mas como manter seu time engajado o ano todo? Através deste material iremos dar dicas de como melhorar ainda mais o desempenho da sua equipe de vendas.

Índice de Conteúdos

1. Motivação
2. O ambiente de trabalho
3. Estabeleça metas realistas
4. Dê feedbacks
5. Dê benefícios
6. Seja um bom líder
7. Treine, sempre!
8. Comemore e Recompense!
9. De olho nas métricas
10. Competição entre vendedores

1. Motivação

Em poucas palavras a motivação é um movimento para a ação. É aquilo que faz com que as pessoas queiram realizar algo. Ela está relacionada com fenômenos de origem emocionais, biológicos e sociais.

A motivação é muito importante para o desenvolvimento humano e imprescindível para que as pessoas queiram e consigam cumprir metas.

De acordo com a psicologia, a motivação pode ser intrínseca (auto-motivação) ou extrínseca (gerada por fatores externos e pelo ambiente que a pessoa vive). De acordo com Maslow o indivíduo se sente motivado quando suas necessidades são supridas, como a auto-realização, auto-estima, segurança, necessidades sociais e fisiológicas. Já McClelland define três necessidades principais para a motivação: poder, afiliação e realização.

E como motivar funcionários? Ao ajudá-los a se sentirem realizados (valorização dentro da empresa), oferecer segurança (através de um bom salário por exemplo), trabalhar a auto-estima deles, entre outras estratégias.

2. O ambiente de trabalho

Imagine você trabalhando 8 horas por dia em um local sujo, com pouca luz, com poucas pausas durante o dia e sem água. Parece terrível, né? Então pense se a sua empresa é um local agradável para seus funcionários.

Invista em um espaço limpo, alegre, com elementos que os deixarão mais animados para trabalhar.

Vale a pena investir em aromas, músicas, iluminação na sua loja, tanto para seus clientes quanto seus funcionários se sentirem acolhidos.

3. Estabeleça metas realistas

Nem demais, nem de menos! As metas são responsáveis por definir a direção a ser seguida pelos funcionários, mas lembre-se que elas devem ser possíveis de alcançar.

Ao colocar metas impossíveis, os colaboradores já se darão por vencidos e não vão nem tentar. Avalie a capacidade da sua equipe e trace objetivos que estejam de acordo com seu negócio e também com a possibilidade de crescimento profissional do seu vendedor.

4. Dê feedbacks

O feedback é muito importante para que seus vendedores saibam o que podem melhorar e também para que sejam reconhecidos em caso de bom desempenho. Faça os feedbacks sempre que necessário e tenha sensibilidade para falar da maneira correta com seus funcionários.

Se a sua equipe está fazendo algo errado ou que não está trazendo bons resultados, aponte o caminho para que possam melhorar de forma construtiva.

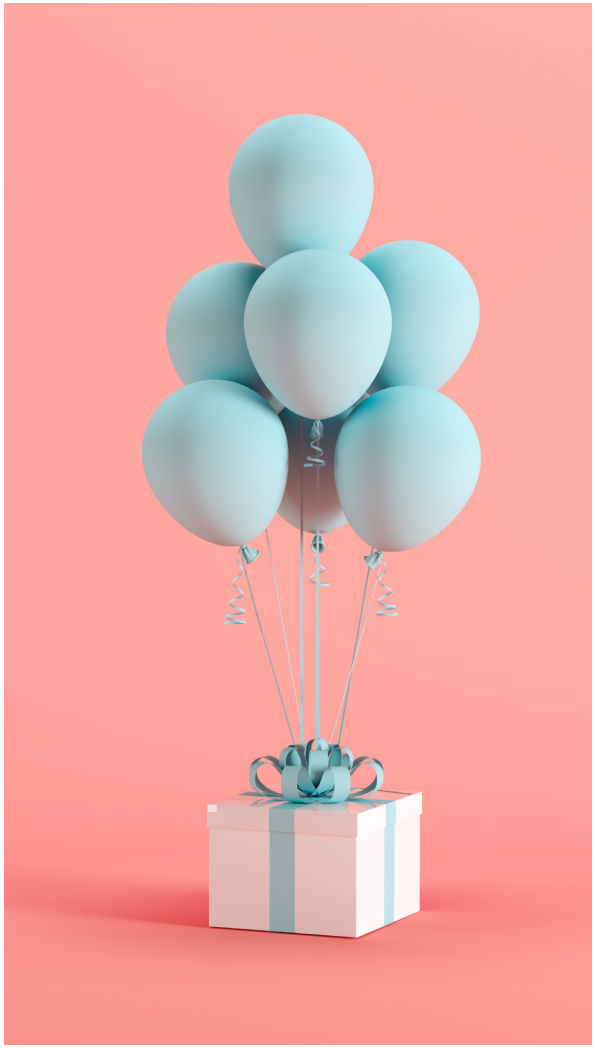
Nunca grite, diminua ou despreze seus funcionários. Existem formas educadas de dialogar. Da mesma forma, use o feedback para parabenizar aqueles que baterem uma meta ou realizar um bom atendimento. Reconhecer o que fazem de bom ajudar a manter a motivação e o engajamento.

5. Dê benefícios

Todo mundo precisa de um salário para pagar as contas no fim do mês, aliás, esse é o motivo pelo qual trabalhamos, certo?

Mas além do salário, você pode oferecer benefícios para a sua equipe para que sintam mais vontade de permanecer na sua empresa.

Ofereça vale-descontos em parceiros (por exemplo, em um salão de beleza da sua cidade), ofereça convênio com academias, convide um massagista para ir na sua loja uma vez por mês para cuidar da sua equipe, ou invente qualquer outra coisa que esteja dentro do seu orçamento e que dê para executar.



6. Seja um bom líder

Um bom líder é aquele que anda junto com a sua equipe. Foi o tempo em que os líderes eram apenas chefes para exercer autoridade. O segredo da liderança é motivar, através do exemplo, para que a sua equipe possa obter os resultados desejados.

Saiba ouvir, delegue responsabilidades, dê um voto de confiança e seja confiável. Crie um canal de comunicação transparente com cada um dos seus funcionários, sejam eles vendedores, caixa, auxiliar de serviços gerais, porteiro ou gerente. Independente do cargo, seja uma pessoa inspiradora, para que nenhum funcionário desmotivado contamine outros. Ser empático e

demonstrar interesse e cuidado com as questões pessoais de cada um deles irá gerar engajamento.

> Você pode sonhar, criar, desenhar e construir o lugar mais maravilhoso do mundo. Mas é necessário ter pessoas para transformar seu sonho em realidade."
>
> *– Walt Disney*

7. Treine, sempre!

Uma equipe capacitada consegue bater metas mais facilmente. O aprendizado faz parte do sentimento de autorrealização.

Bons treinamentos permitem que os vendedores desenvolvam a carreira, busquem crescimento profissional, queiram aplicar técnicas específicas de vendas no dia a dia.

Além dos treinamentos motivarem a equipe, permite com que os colaboradores saiam da rotina de vez em quando. É uma forma também de abrir a mente e ganhar um novo fôlego.

Você pode por exemplo fazer convenções de vendas a cada semestre ou a cada nova coleção, para que conheçam os novos produtos, tendências e quais as metas para o próximo ano, por exemplo.

8. Comemore e recompense!

Quando a sua equipe comercial atingir as metas, comemore com eles. Mostre o quanto foi importante que todos se dedicassem juntos. Não precisa ser um super prêmio se a sua empresa estiver com a grana curta, mas um lanche especial na loja, um happy hour na sexta feira ou mesmo um almoço em equipe são formas de recompensá-los pelo bom desempenho.

Se sua empresa tiver condições, pode oferecer viagens de fim de semana em uma pousada, um iPhone novo ou mesmo um dia de beleza com spa, por exemplo.

9. De olho nas métricas!

Fique atento aos dados do seu negócio. Seja transparente e apresente os resultados com frequência aos vendedores. Muitas vezes a equipe fica sem saber se o desempenho está bom ou não.

Quando um vendedor estiver próximo de atingir a meta, fale com ele que falta pouco. Talvez essa seja a motivação que ele precisa para fechar as últimas vendas antes do mês acabar. Mostre os números para a equipe e ajude-os no que for preciso. Use os números como um aliado!

10. Competição entre vendedores: saudável ou prejudicial?

Se os colaboradores são muito individualistas, o ambiente de trabalho será altamente competitivo. Isso quer dizer que a equipe até poderá bater as metas, mas dificilmente será uma equipe engajada e unida.

Um clima de competição intensa pode gerar um mal estar no ambiente de trabalho e acabar gerando conflitos entre os funcionários, contribuindo para uma maior taxa de rotatividade na sua loja.

Como os prós e contras da competição dentro da loja vão depender do estímulo que os vendedores recebem, saiba como gerir a situação da melhor forma possível:

Metas Coletivas

Além das metas que cada vendedor irá receber, é legal também determinar uma meta para a equipe, de forma que toda a empresa ganhe alguma recompensa pelo trabalho em conjunto.

A ideia é estimular os vendedores, que baterem a meta primeiro, a ajudar os outros a atingirem seus resultados. Assim você consegue o equilíbrio entre colaboração e competição.

O trabalho em equipe: Esse deve ser um comportamento valorizado e estimulado dentro do ponto de venda. Essa união poderá ser percebida pelo seu cliente e irá interferir fortemente no resultado final, trazendo lucro para seu negócio.

> Meu modelo de negócio são os Beatles. Eles eram quatro caras que conseguiam controlar as tendências negativas um do outro. Eles equilibravam um ao outro, e o total era maior do que a soma das partes. É como eu vejo os negócios: grandes coisas em termos de negócios nunca são feitas por uma pessoa. São feitas por uma equipe de pessoas.
>
> *– Steve Jobs*

PATOGÊ

patogeoficial

Patogê Jeans

patoge.com.br