



PORTWAY[®]
Performance de Vendas

Ritual de Reconhecimento

Gestão de Vendas





O ritual é reconhecer regularmente membros individuais do time.

Seu objetivo é influenciar a equipe a querer executar hábitos que são necessários para alcançar as metas.

Em nossa cultura, o reconhecimento é um fato raro em nossas famílias, comunidades e empresas. Quando o líder faz isso de forma regular, incentivando todo o time a reconhecer um membro individual, a influência é sobre todos. Ao saberem que nas semanas seguintes haverá novos reconhecimentos, a grande maioria das pessoas começa a se movimentar para fazer o que é necessário para, em algum momento, serem reconhecidas. Tornamos a mudança necessária em algo associado a uma experiência altamente prazerosa.

Comece a semana com notícias boas

Sugiro que o ritual aconteça no início da semana para mobilizar as pessoas para os dias seguintes. Um encontro de 20 minutos, logo no início do dia, é o ideal. Importante que toda a equipe participe. O vídeo é a escolha natural de equipes que não trabalham juntas. Muito importante que todos se vejam, portanto, câmeras ligadas.



O evento é exclusivamente sobre uma pessoa

É muito importante que o líder se concentre totalmente na pessoa reconhecida. Sim, nada de outros temas, anúncios ou problemas. Eles devem fazer parte de outra reunião. Esta é exclusivamente para reconhecer uma única pessoa. Esta atenção especial é o que todos procuramos, então o líder deve dá-la.

Inicie com o motivo do reconhecimento

Comece a reunião comentando sobre um fato importante que o reconhecido viveu. Enfatize o comportamento que ele teve, de forma a inspirar os colegas a terem este mesmo comportamento. Elogie a ação com energia, sem citar ainda o nome da pessoa. Em seguida, cite rapidamente o resultado alcançado.

2 salvas de palmas para a pessoa reconhecida

Após falar do motivo, anuncie a pessoa reconhecida, pedindo uma salva de palmas. É importante que ela veja que os colegas também participam do processo. Em seguida, a palavra será passada a ela e, quando concluir, o líder deve fazer mais um elogio e pedir mais uma salva de palmas, encerrando a reunião.

A palavra do reconhecido

Quando o líder passa a palavra para a pessoa, ele deve enfatizar que ela deve contar as principais dificuldades pela qual passou e como as resolveu ou contornou. É importante conversar com a pessoa antes do evento e prepara-la, pois é uma lição que todos vão prestar muita atenção por ser real e replicável.

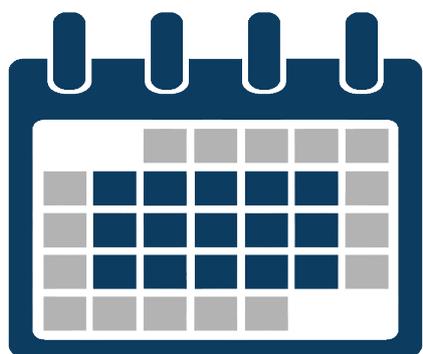


Resultados do ritual

Aplicamos este método em Clientes nossos e os resultados são sempre muito interessantes. Aumento do foco da equipe nas orientações do gestor, gerou em média 8,3% de aumento em vendas. Em 3 semanas, os vendedores de baixa performance buscam ajuda por vontade própria.

8,3%

de aumento em vendas,
gerado pelo aumento do
foco da equipe nas
orientações do gestor.



3 semanas para
gerar mudanças
nos vendedores de
baixa performance

18,7%

de crescimento no
número de vendedores
que **fecham metas** em
3 meses

Série Gestão Comercial Essencial



Hábitos



Ferramentas



Processos

O autor

Marcelo Assumpção é diretor executivo da Portway, da OnG Líderes Brasil e do Centro de Estudos em Private Equity da FGV. Ele é um dos principais consultores em produtividade comercial no Brasil. Já conduziu projetos para empresas como Ri Happy, Mattel, GSK, Pfizer, Biolab, Netshoes, Mars e Vivo.

Contato:
contato@portway.com
11-99965-1550



Nós apoiamos nossos Clientes a aumentar sua performance em vendas, geração de caixa e rentabilidade, através da mobilização de Clientes, engajamento de equipes e gestão de vendas.



PORTWAY®
Performance de Vendas