

AS CHAVES PARA DESCOBRIR TODO O POTENCIAL DA SUA EQUIPE

CANDELORO, Raul. As chaves para descobrir todo o potencial da sua equipe. *Técnicas de vendas*, p.22-23, Mar, 1999.

RESUMO: O que os olhos não vêem o coração da organização sente. e muito. O grande desafio para os líderes é trazer o invisível para mesa de decisão e para o dia-a-dia das pessoas. São questionados itens referente a motivação, talentos ocultos, criatividade, etc.

PALAVRAS-CHAVE: Venda - Administração de venda - Equipe - Liderança.

Muitas pesquisas já foram feitas sobre a conexão corpo-mente. Sabemos que o que pensamos afeta nossa saúde, e sabemos também como nossas condições físicas afetam nossa atitude. Quando o assunto é motivar nossa equipe de vendas, entendemos a importância dos prêmios e recompensas monetárias. Mas... que papel têm os aspectos psicológicos e emocionais do gerente de venda na equação motivacional?

Andrea Nierenberg, presidente do The Nierenberg Group, tem uma boa notícia para nos dar: todo líder de vendas tem em suas mãos as chaves que complementam qualquer programa de incentivos - as chaves para descobrir todo o potencial da sua equipe.

Nierenberg nos lembra que, quando o assunto é motivar os vendedores, o primeiro lugar a olhar é para você mesmo, gerente ou diretor de vendas. Lembre que, como líder do grupo, é sua função atuar como técnico e torcedor.

Depois de estudar muito o assunto, Nierenberg descobriu que os melhores gerentes de vendas possuem certas qualidades e competências que ajudam a motivar seus vendedores. Hoje veremos as sete principais. Veja como você pode adaptá-las à sua própria realidade:

1. Invista na sua própria competência:

Esteja constantemente aprendendo novas coisas. Você tem de saber mais sobre o ramo de atuação os produtos e serviços da sua empresa, as atividades da concorrência, etc, do que aqueles que trabalham para você. Compartilhe seus conhecimentos com a equipe, sem parecer arrogante. Encoraje seus vendedores a encararem o processo de aprendizado como você, pois isso vai ajudá-los a vender mais, que é justamente o seu objetivo como líder. Conhecimento é poder. Apresente boas idéias, ofereça um mapa mental, e deixe seus vendedores organizarem suas próprias jornadas com o mesmo entusiasmo e direção ao conhecimento (resultado: maiores vendas).

2. Demonstre integridade:

Integridade é uma das qualidades mais importantes na vida. Se der a sua palavra, mantenha-a

Conquiste a reputação de alguém que defende sua própria visão, estratégias e planos. Administrar por exemplos vai afetar de forma positiva a todos aqueles que trabalham com você. Aja com entusiasmo. Conheça seus objetivos e viva para concretizá-los, ajudando os outros a fazer o mesmo. E quando você falhar, admita o erro, sacuda a poeira e dê a volta

por cima. As pessoas respeitam e apreciam a honestidade. Relacionamentos levam anos para serem construídos, mas podem ser destruídos em instantes - tudo baseado na sua integridade.

3. **Dê mais poder ao seu staff:**

Faça com que as pessoas saibam que você quer que elas cresçam. Reconheça quem merece. Cumprimente aqueles que realizarem bem as suas tarefas, ou que colaborem com novas idéias. Se você tiver que criticar, faça com que seja uma crítica construtiva - o objetivo é ajudar a trazer a pessoa "para cima", e não rebaixá-la. Tenha cuidado com as palavras que usa em público. Usar um estilo positivo para sugerir melhorias é muito mais motivador, e vai aumentar bastante as chances de que sua equipe realmente preste atenção no que você está dizendo.

4. **Ouçã com os ouvidos, e com os olhos também:**

Parte do seu trabalho é ser um conselheiro. Bons conselheiros ouvem sem preconceitos. É um grande desafio. Ponha-se no lugar da outra pessoa, e tente entender por que ele ou ela fez ou disse algo. Descubra como isso afetou seu trabalho ou o relacionamento com algum cliente. Além disso, ouça o que não está sendo dito. Você pode fazer isso prestando atenção na linguagem corporal, tendo a sensibilidade de desvendar a linguagem não-verbal do seu interlocutor. Ser um bom ouvinte é uma das melhores formas de elogiar alguém, por que na verdade o que você está transmitindo é a mensagem: **"O que você está dizendo me importa. Isso tem valor para mim."**

5. **Seja um visionário:**

Procure olhar além dos desafios de hoje e de amanhã. Tente enxergar a situação de maneira ampla, em termos estratégicos. Torne-se um artista, criando mentalmente quadros nos cérebros das pessoas que trabalham com você. É sempre motivador escutar alguém que tem um bom plano, e que precisa da nossa ajuda. Dependendo do seu carisma, tem vendedor que vai querer sair correndo numa sexta-feira à tarde só para tentar fechar mais uma última venda (isso sim é que é motivação!). Compartilhe com todos uma grande visão comum - essa também é uma tarefa que as pessoas esperam de você, líder.

6. **Estabeleça altos padrões de desempenho:**

Esses altos padrões devem ser tanto para você quanto para sua equipe. Controle de qualidade funciona para o bem de todos os envolvidos. Seja o paladino da perfeição, levando sempre em conta que, apesar de tudo, ainda somos seres humanos. Comece mostrando como você consegue bons resultados. Lidere através de exemplos, e faça sempre mais do que foi pedido ou combinado. Quando você e sua equipe atingirem esses novos padrões de desempenho e começarem a se acomodar, então estará na hora de estabelecer novos padrões - novos desafios.

7. **Seja orientado para soluções:**

Faça com que todos saibam que você está ali para ser um técnico, um líder e um professor. Encoraje a todos que venham procurá-lo quando tiverem dificuldades, ou se precisarem de idéias para resolver problemas. Faça com que as pessoas venham com um problema, e pelo menos duas ou três opções para resolvê-lo. Isso vai estimular as pessoas a pensar, tornando-as mais criativas e facilitando a resolução dessas situações. É claro que você sempre poderá apresentar novas alternativas, adicionando seu conhecimento às idéias que estão sendo apresentadas. Mas em muitos casos, só o fato de saberem que têm que vir a você com pelo menos três opções já faz com que muita gente resolva o problema sem nem precisar procurá-lo. As pessoas gostam de contar para seus superiores como uma iniciativa pessoal delas resolveu um problema - isso é bastante motivador.

No papel de líder, sua função é oferecer aos seus vendedores assistência e encorajamento. De acordo com Andrea Nierenberg, você tem em suas mãos as ferramentas para ajudar sua equipe a atingir grandes resultados.

Para algumas pessoas, isso significa colocá-las debaixo do holofote e deixá-las brilhar. Para outras, talvez seja ajudá-las a tornarem-se pessoas mais seguras e confiantes. Cada caso é um caso - a pior coisa que um líder pode fazer é massificar seus relacionamentos.

Nierenberg é dá opinião que todos nós gostamos de nos sentir importantes e úteis, bem como de fazer parte de um time. Quando motivamos da forma correta, os resultados só podem ser ganha/ganha: para seus clientes, para a equipe de vendas e para nós, líderes - pois é justamente esta a nossa função.