

## 5 erros fatais na Gestão de Vendas

*por Flávio Paim Rodrigues*

Há uma realidade óbvia, inegável e comum a empresas de todos os tamanhos e segmentos em todo o Brasil e em boa parte do mundo: **para que tenha sucesso, um negócio necessita de clientes e vendas**

Vendas são essenciais para a existência de um negócio, é através das vendas que são obtidos clientes, gerando receitas e lucro para o empreendimento.

Todos precisam de clientes, todos querem o melhor e mais lucrativo cliente, todos querem vender mais.

Porém, enquanto algumas empresas alcançam os clientes desejados, outros tantos seguem esperando que o cliente bata à sua porta. Em uma realidade de competição cada vez mais intensa, uma boa Gestão de Vendas é fundamental para que se obtenha sucesso comercial.

Com o objetivo de auxiliar empreendedores na melhoria de seus negócios, elencamos os cinco erros bastante comuns no cotidiano da Gestão de Vendas, que acabam prejudicando o desempenho comercial.

1. **Não prospectar clientes:** se você deseja obter clientes para o seu negócio, o primeiro passo para ter clientes é procurá-los. Certamente, em algum momento você já deve ter ouvido a expressão “funil de vendas”, esse termo explica alegoricamente o processo de vendas, que vai se afinando até a concretização do negócio. A prospecção é a primeira etapa desse processo e é a mais importante, pois dificilmente você irá conseguir converter todos os contatos em clientes. A busca por clientes deve ser uma prática contínua do negócio, para que as oportunidades de negócios se renovem periodicamente.
2. **Prospectar clientes fora do perfil:** pior do que não prospectar clientes é buscar clientes fora do perfil desejado para o negócio. Comumente desejamos atender a tudo e a todos, “atirando para todos os lados e não acertando em ninguém”. Ou seja, para uma boa gestão de vendas, é fundamental que se tenha plena consciência do tipo de cliente que se deseja atingir.
3. **Não ter um processo de vendas estabelecido:** vendas é um processo, com início, meio e fim. Negócios de sucesso entendem essa dinâmica e estabelecem um processo de vendas contínuo para seus empreendimentos. Um processo de vendas bem construído permite que nenhuma fase da venda seja negligenciada.

4. **Ter um processo de vendas, mas não o usar:** nada cai do céu, de nada serve estabelecer um processo de vendas e deixá-lo parado em uma gaveta. Ter um processo definido e não usar é um desperdício de tempo, energia, dinheiro e oportunidades perdidas.
5. **Estabelecer uma estratégia e não a usar:** costumo dizer aos meus clientes que a estratégia é o pilar de sustentação do negócio, é através da estratégia que o negócio pode alcançar com efetividade os objetivos desejados, aproveitando as potencialidades da melhor forma possível. A definição de estratégias é até comum no cotidiano das vendas. Porém, também é comum deixar as estratégias pensadas de lado, agindo-se de maneira intuitiva inúmeras vezes. Há uma frase bastante conhecida do grande astro do basquete, Michael Jordan, que diz o seguinte: “o talento ganha jogos, mas trabalho em equipe e inteligência ganham campeonatos”. Para colocar inteligência nos negócios é fundamental ter a estratégia em movimento. Estratégia parada não gera resultado.

Para aumentar ou manter a sua fatia de mercado, é imprescindível que o processo comercial seja observado com atenção e profissionalismo, buscando corrigir erros comuns na gestão de vendas, acompanhando de perto os indicadores de performance do negócio.

Se não fizer isso, logo encontrará um concorrente que fará. E, se você não estiver fazendo sua parte com competência, seu concorrente não precisará de muito esforço para ser melhor do que você.

Vendas consistentes são fundamentais para que um negócio continue a sua caminhada de desenvolvimento da maneira adequada, para que isso seja possível, uma boa Gestão de Vendas é imprescindível.

## 5 erros fatais na Gestão de Vendas



