



JOINTBee

HANDS ON

A DINÂMICA DE GESTÃO

O CONTROLE DA EXECUÇÃO DA ESTRATÉGIA E A GARANTIA DE RESULTADOS COMERCIAIS

- Para garantir que todo o time de vendas esteja alinhado com as estratégias determinadas para o alcance dos objetivos comerciais traçados, a equipe de Supervisores Regionais de Vendas será conduzida com o apoio de um modelo de gestão próprio.
- O aumento da produtividade comercial será baseado em alguns indicadores específicos, para que o aumento de vendas não seja atingido “a qualquer custo”, mas sim com o valor de margem nominal apropriado, a diversidade de mix necessária e a quantidade de clientes movimentados que garantirão a saúde das vendas.
- A base desta dinâmica é a estreita ligação da equipe de vendas com a equipe de marketing, cada time executando seu papel.
- O time de marketing definindo as estratégias mais promissoras para a garantia dos resultados de crescimento de vendas e de rentabilidade da empresa.
- E o time comercial executando disciplinadamente tais estratégias, oferecendo feedbacks e buscando as metas de vendas estabelecidas em conjunto na Diretoria Comercial.

MODELO DE TRABALHO

ATIVIDADES DE GESTÃO, COBRANÇA E FOLLOW-UP DE EQUIPE

DINÂMICA DA GESTÃO

OBJETIVOS

MODELO / PARTIC.

FRQ



COACH DE VENDAS

- Desenvolver a habilidade prática de gestão por indicadores nos Gestores.
- Determinar o conjunto de ações necessárias para que as metas sejam atingidas.

- Conference call individual para discutir os obstáculos ao atingimento das metas e definir as ações necessárias para contorná-los.
- Gerente de Vendas (GV) e Supervisores Regionais de Vendas (SRV).

- SEMANAL
- 3 x ao mês
- Duração 1h00



CHECK-POINT DE RESULTADOS

- Gerenciar a performance por regional e a execução das estratégias definidas nas reuniões de coach da equipe.
- Garantir o cumprimento das metas mensais por regional.

- SRV`s, via conferência (Skype),
- Follow-up por regional: Objetivo x Realizado dos indicadores definidos na dinâmica de gestão: Evolução Produtividade; Clientes comprando; Margem de Contribuição Nominal; Mix de Produtos e Vitalidade do vendedor.

- QUINZENAL
- Duração 1h30
- 9:30 a.m., terça feira



REUNIÃO DE ALINHAMENTO

- Fechamento de mês, apresentação de resultados (cobrança / celebração / compromisso com a meta anual) e orientação tática para os SRV`s.

- Fechamento mensal com base nas definições das reuniões de Check-point
- Apresentação de resultados e do cumprimento dos Planos de Ações por regional
- Estratégias de vendas por categoria para o mês seguinte (Ações, campanhas etc...).
- Diretor Comercial, Marketing.

- MENSAL
- Presencial
- Duração 4h00

DINÂMICA DA GESTÃO

OBJETIVOS

- Gerenciar a performance por regional e a execução das estratégias definidas nas reuniões de coach da equipe.
- Garantir o cumprimento das metas mensais por regional.

MODELO / PARTIC.

- SRVs, via conferência (Skype),
- Follow-up por regional: Objetivo x Realizado dos indicadores definidos na dinâmica de gestão: Evolução Produtividade; Clientes comprando; Margem de Contribuição Nominal; Mix de Produtos e Vitalidade do VENDEDOR.

FRQ

- QUINZENAL
- Duração 1h30
- 9:30 a.m., terça feira



CHECK-POINT
DE RESULTADOS

CONTEÚDO E FORMATO

- O GV, com o apoio de seus assistentes, elabora um diagnóstico dos resultados do SRV, identificando desvios e causas do desempenho mensal.
- SRV apresenta o follow-up das ações planejadas para o mês, no modelo PDCA.
- GV e SRV discutem os resultados acumulados do mês, a projeção de fechamento e o andamento das ações determinadas no formato PDCA.

DINÂMICA DA GESTÃO

OBJETIVOS

- Fechamento de mês, apresentação de resultados (cobrança / celebração / compromisso com a meta anual) e orientação tática para os SRV.

MODELO / PARTIC.

- Fechamento mensal com base nas definições das reuniões de Check-point
- Apresentação de resultados e do cumprimento dos Planos de Ações por regional
- Estratégias de vendas por categoria para o mês seguinte (Ações, campanhas etc...).
- Diretor Comercial, Marketing.

FRQ

- MENSAL
- Presencial
- Duração 3h00



REUNIÃO DE ALINHAMENTO

CONTEÚDO E FORMATO

- Cada SRV elabora uma apresentação de 20 minutos, padronizada pelo GV, com:
 - Fechamento mensal
 - Acumulado do ano
 - FUP das ações estabelecidas com o GV
 - Principais desvios e contramedidas para o próximo mês
- Marketing elabora uma apresentação de 40 minutos, com:
 - Resultados da categoria no mês e no acumulado (real x orç)
 - Principais desvio por geografia
 - Plano de ações do mês (lançamentos, campanhas, incentivos etc)
- Marketing apresenta resultado geral da empresa no mês e no acumulado do ano.



DINÂMICA DA GESTÃO

OBJETIVOS

- Desenvolver a habilidade prática de gestão por indicadores dos SRVs.
- Determinar o conjunto de ações necessárias para que as metas sejam atingidas.

MODELO / PARTIC.

- Conference call individual para discutir os obstáculos ao atingimento das metas e definir as ações necessárias para contorna-los.
- GV, SRV.

FRQ

- SEMANAL
- Duração 1h00

CONTEÚDO E FORMATO

- Assistentes comerciais e o GV preparam-se com os seguintes materiais de apoio:
 - Indicadores de vendas por região e produtos e Diagnostico do vendedor (Mapas das regiões, giro, frequência, base de clientes).
- Com base nos principais desvios, o SRV posiciona-se sobre suas atividades para a reversão dos resultados.
- GV orienta individualmente cada SRV sobre ações de melhoria.



JOINTBee
HANDS ON

f a b i o . t e i x e i r a @ j o i n t b e e . c o m
w w w . j o i n t b e e . c o m
(3 4) 9 9 8 4 3 - 1 9 9 7