

ARTIGO

TRANSFORMADOR

126

**VENDAS PRECISAM
DE EXECUÇÃO, NÃO
DE BUROCRACIA**



INTRODUÇÃO

Dentro da sua empresa existe aquele vendedor que bate meta todos os meses.

E eu arriscaria dizer que provavelmente ele não segue 90% dos processos que você criou para vender.

Ele fala com cliente e vende.



Enquanto isso, outro profissional passa o dia: atualizando CRM, preenchendo categoria e subcategoria, participando de reunião de pipeline, documentando etapas, seguindo um processo impecável no papel, mas, no final do mês, vende menos.

Porque existe um momento em que o processo deixa de ajudar a venda e começa a atrapalhar a venda.



QUANDO O CONTROLE COMEÇA A ATRAPALHAR

- Toda fase adicional gera atrito.
- Todo formulário exige tempo.
- Toda reunião consome energia.
- E toda exigência administrativa afasta o vendedor da atividade que realmente gera resultado: falar com clientes.

O problema não é organização, mas o excesso de organização.

Quando o processo vira mais importante que a conversa comercial, algo está errado.

Porque vender continua sendo uma atividade humana, não burocrática.





O QUE REALMENTE FAZ UMA OPERAÇÃO COMERCIAL FUNCIONAR

Uma operação de vendas forte normalmente tem:

- etapas claras,
- poucos pontos de controle,
- acompanhamento consistente,
- foco em execução.

Não precisa de quinze fases, de linguagem sofisticada, de reuniões intermináveis.

Precisa de simplicidade suficiente para que as pessoas consigam executar.

Processo existe para apoiar a venda, não para competir com ela. Quando a complexidade cresce demais, ela deixa de organizar e começa a paralisar.



Negócios &
Estratégias



**PROCESSO DEVERIA
APROXIMAR O
VENDEDOR DO CLIENTE.
QUANDO AFASTA,
VIROU BUROCRACIA
DISFARÇADA DE GESTÃO.**



Negócios &
Estratégias



Se você sente que sua operação comercial está pesada demais, ou percebe que o time passa mais tempo alimentando sistemas do que vendendo...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar nisso: mostrando como simplificar processos comerciais, fortalecer execução de vendas e criar operações mais produtivas sem abrir mão de controle e gestão.

[Acesse a](#)
[Mentoria](#)
[O Resgate](#)



ojuliomonteiro.com