



O reflexo do treinamento no desempenho de Equipes de Vendas

Márcio Miranda

Em uma das minhas últimas visitas um Diretor comercial de uma grande empresa multinacional me fez a seguinte pergunta: “Márcio, você é capaz de me provar que uma equipe treinada produz mais do que uma equipe que não receba treinamento?”.

A pergunta parece descabida, até porque o Diretor em questão, sendo um dos meus maiores e melhores clientes, conhece muito bem a resposta. Mas esse executivo está desempenhando o papel dele ao fazer esse tipo de questionamento. Todo investimento feito por uma empresa deve ter um retorno garantido.

Portanto, quem oferece um serviço precisa estar preparado para dar esse tipo de informações.

Baseado na minha experiência de mais de 20 anos e nas recentes pesquisas feitas por estudiosos, posso garantir que um programa de treinamento e acompanhamento bem idealizado:

1. Aumenta consideravelmente o **ROI** (Retorno Sobre Investimento)
2. Aumenta a **Produtividade**
3. Melhora a **Qualidade** do trabalho
4. Tem reflexo direto na **Organização** das tarefas
5. Aumenta a **Retenção** de profissionais
6. Melhora a qualidade do **atendimento aos clientes** com reflexo positivo na fidelização
7. Reduz **Custos**
8. Diminui os **Conflitos** internos
9. Melhora a qualidade do **Trabalho em Equipe**
10. Aumenta a **Satisfação** no trabalho
11. Aumenta o **Comprometimento por resultados** e manutenção da imagem da empresa
12. Reflete positivamente na **Criatividade**
13. Aumenta a **predisposição para** enfrentar dificuldades



Estudos complementares também mostram que:

1. **A falta de acompanhamento pós-treinamento** leva a uma perda de 87% das habilidades aprendidas
2. Equipes de vendas que tentam novos métodos sentem-se desconfortáveis e retornam rapidamente ao método antigo quando não existe continuidade e reforço

Nos contatos diários que faço, não percebo que os executivos tenham dúvidas sobre a necessidade de treinar ou não seus vendedores. Isso eles sabem! As dúvidas existem sim, mas em relação ao **que** treinar, **quando** treinar e, sobretudo, a **quem** entregar a responsabilidade de preparar o que têm de mais importante: seu pessoal.

São dúvidas pertinentes de quem tem a responsabilidade de investir de forma correta para garantir o retorno sobre o investimento. As margens de lucro são baixas. Não existe muita gordura para queimar com erros.

Essa responsabilidade deve ser dividida com as empresas fornecedoras dos serviços, que precisam estar preparadas e capacitadas para garantir o que oferecem.

marcio@workshop.com.br