

O MAPA DO TREINAMENTO EM VENDAS NO BRASIL

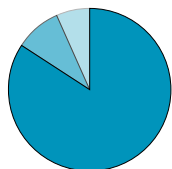
Entender como as empresas treinam suas equipes de vendas e, assim, conseguir identificar pontos fortes e fracos na cultura de treinamento comercial no Brasil é o primeiro passo para poder revelar o que você precisa fazer para treinar sua equipe da melhor maneira possível.

E esta é a proposta do infográfico que apresentamos a seguir!

Reunimos os principais dados levantados na pesquisa sobre treinamento em vendas que fizemos este ano* e comparamos com as descobertas feitas há quatro anos, no primeiro estudo feito sobre o tema pela nossa equipe. O resultado é um novo mapa do treinamento em vendas no Brasil, que serve como ponto de partida para as reflexões que serão propostas na reportagem de capa desta edição. Confira!

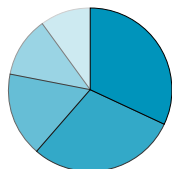
**Levantamento feito entre junho e julho de 2018, com mais de 300 profissionais de vendas de todo o Brasil*

PERFIL DOS PARTICIPANTES DA PESQUISA



- 84% - Ocupam cargos de liderança
- 9% - São vendedores ou representantes comerciais
- 7% - Estão envolvidos com as ações de treinamento da equipe comercial

ENTRE OS QUE OCUPAM CARGOS DE LIDERANÇA:

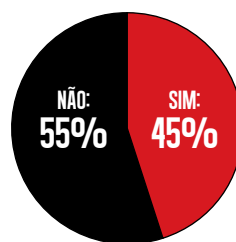


- 32% - são CEOs, sócios ou fundadores de empresas;
- 30% - são gerentes comerciais;
- 16% - são supervisores comerciais;
- 12% - são membros da equipe de T&D, marketing ou RH;
- 10% - são diretores comerciais.

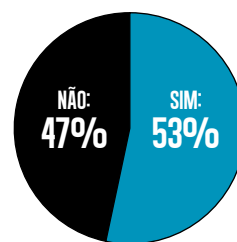


EXISTE UMA PESSOA RESPONSÁVEL PELO TREINAMENTO DA EQUIPE DE VENDAS NA SUA EMPRESA?

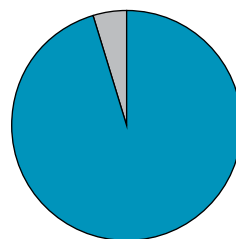
2014:



2018:



VOCÊ GOSTARIA DE TREINAR MAIS SUA EQUIPE DE VENDAS?

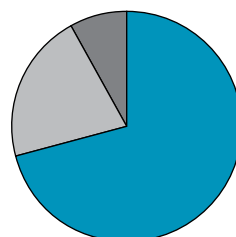


- SIM: 95%
- NÃO: 5%

Esta pergunta não fazia parte do roteiro da pesquisa de 2014



O LÍDER DA EQUIPE TREINADA PARTICIPA DOS TREINAMENTOS?



- SEMPRE: 71%
- ÀS VEZES: 21%
- NUNCA: 8%

Esta pergunta não fazia parte do roteiro da pesquisa de 2014



MÉDIA MENSAL DE HORAS DE TREINAMENTO POR VENDEDOR

2014:



0h (nós não treinamos nossos vendedores)
39%



½ hora a 2h por mês
26%



2 a 4h por mês
20%



4 a 8h por mês
9%



Mais de 8h por mês
6%

2018:



½ hora a 2h por mês
62%



2 a 4h por mês
20%



4 a 8h por mês
12%



Mais de 8h por mês
6%



QUAIS SÃO OS TEMAS/ASSUNTOS ABORDADOS COM MAIS FREQUÊNCIA NOS SEUS TREINAMENTOS DE VENDAS?

2014:

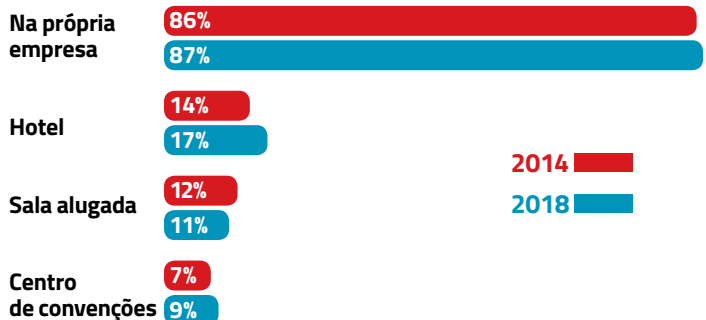
- 1º Conhecimentos técnicos sobre produtos e serviços da própria empresa
- 2º Atitude/Motivação
- 3º Negociação
- 4º Conhecimento dos clientes
- 5º Prospecção de clientes
- 6º Abordagem/Relacionamento/Sintonia com Clientes
- 7º Fechamento
- 8º Pós-Venda
- 9º Conhecimento de mercado (economia, tendências, etc.)
- 10º Conhecimentos sobre padrões, processos e procedimentos internos da empresa
- 11º Conhecimento sobre concorrentes
- 12º Levantamento de necessidades/Avaliação de oportunidades
- 13º Planejamento e administração do tempo
- 14º Conhecimentos Gerais/Outros

2018:

- 1º Conhecimentos técnicos sobre produtos e serviços da própria empresa
- 2º Prospecção de clientes
- 3º Atitude/Motivação
- 4º Negociação
- 5º Abordagem/Relacionamento/Sintonia com clientes
- 6º Conhecimento dos clientes
- 7º Conhecimentos sobre padrões, processos e procedimentos internos da empresa
- 8º Fechamento
- 9º Levantamento de necessidades/Avaliação de oportunidades
- 10º Conhecimento de mercado (economia, tendências, etc.)
- 11º Pós-Venda
- 12º Planejamento e administração do tempo
- 13º Conhecimento sobre concorrentes
- 14º Conhecimentos gerais
→ Até 1º – Marketing pessoal e trabalho em equipe; marketing digital; customer success; métodos de vendas.



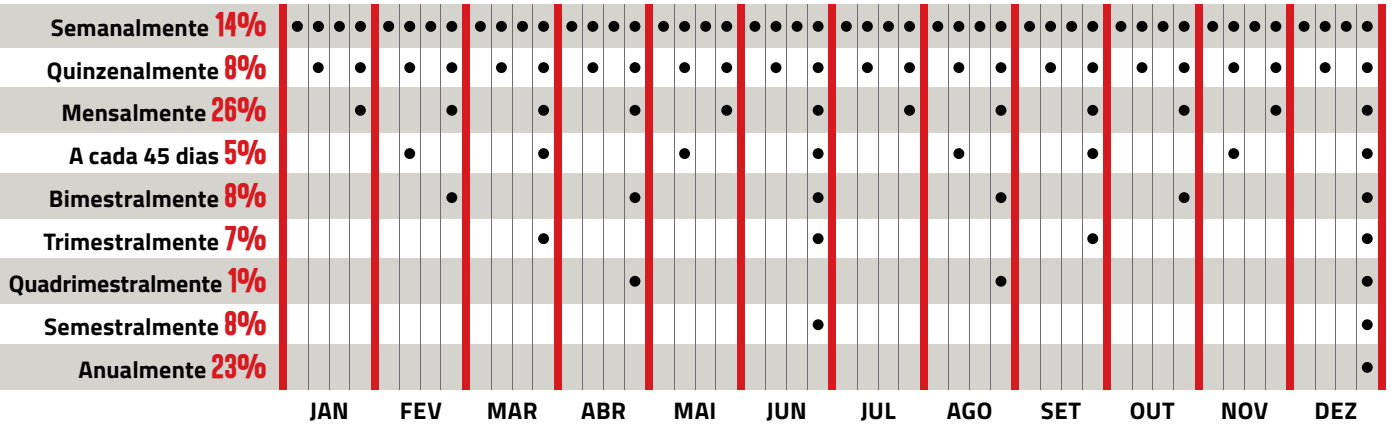
ONDE OS TREINAMENTOS SÃO REALIZADOS?



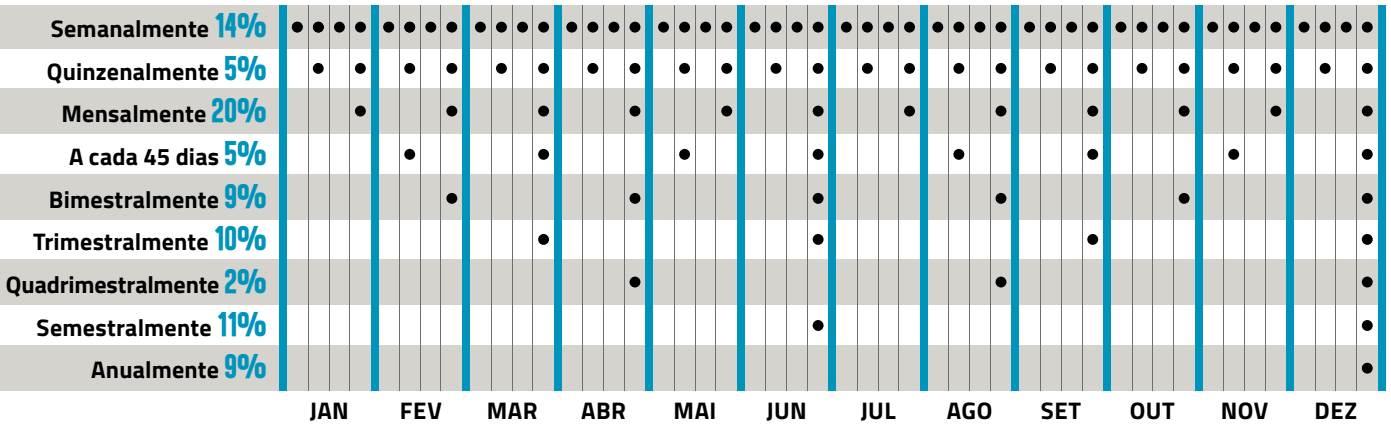


COM QUE FREQUÊNCIA SEUS VENDEDORES SÃO TREINADOS?

2014:



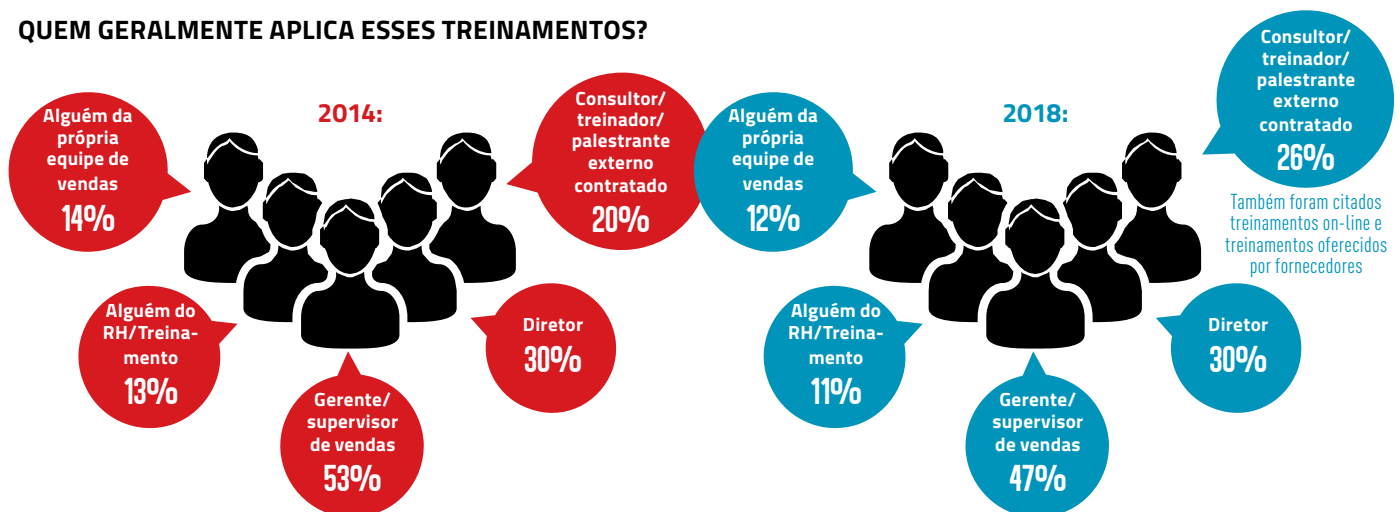
2018:



Não treinamos nossos vendedores 15%



QUEM GERALMENTE APLICA ESSES TREINAMENTOS?

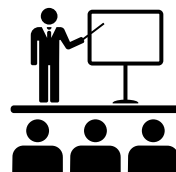
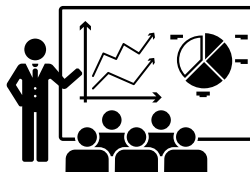




QUAL É O FORMATO MAIS COMUM DOS TREINAMENTOS?

2014:

2018:



Encontros com o gerente/supervisor + equipe



Palestras motivacionais



Palestras técnicas



Workshops (3h ou mais)



E-learning/EaD

Também foram citados treinamentos com base em reportagens da **VendaMais**, reuniões de análises de resultados, vídeos institucionais e convenções de vendas



COMO OS RESULTADOS DOS SEUS TREINAMENTOS SÃO MEDIDOS?

Avaliação de reação: o aluno avaliando se o treinamento foi bom e aplicável - **35%**

Avaliação de aprendizado: é verificado se o aluno aprendeu com o curso - **16%**

Avaliação de aplicabilidade: quando o líder ou outro profissional qualificado verifica se o colaborador pratica o que aprende - **28%**

Avaliação de resultados: tem como base indicadores que reflitam os impactos da ação no negócio (pesquisa de clima, melhoria nos processos, absenteísmo etc.) - **31%**

Avaliação de retorno financeiro (ROI): em que se divide o ganho financeiro obtido com a intervenção realizada com o projeto pelo custo do mesmo - **13%**

Não encontramos uma maneira de medir - **7%**



DEPOIS DE ENCERRAR UM TREINAMENTO DE VENDAS, QUAIS AÇÕES REALIZAM PARA ESTIMULAR A EQUIPE A PRACTICAR O QUE APRENDEU?

Programa contínuo de treinamento

18%

Reuniões com líderes

22%

Feedback constante com líderes

32%

Envio de conteúdo complementar

24%

Não há ações para isso, apenas treinamentos pontuais

41%



GERENTES E SUPERVISORES DE VENDAS RECEBEM TREINAMENTO SOBRE LIDERANÇA E GESTÃO COMERCIAL? SE SIM, QUE TIPO DE TREINAMENTO RECEBEM?

Não recebem treinamentos - **43%**

Planejamento e Posicionamento Estratégico - **31%**

Indicadores de Performance - **24%**

Treinamento e Desenvolvimento da Equipe de Vendas - **33%**

Recrutamento e Seleção - **13%**

Motivação e Comunicação da Equipe de Vendas - **23%**

Criatividade em Vendas/Decálogo do Cliente - **11,3%**

Lucratividade (Descontos) - **10%**

Administração do Tempo para Líderes - **15%**

Remuneração de Equipes de Vendas - **8%**

Campanhas de Vendas - **20%**

Também foram citados treinamentos técnicos, gestão de pessoas, treinamentos operacionais

Estas perguntas não faziam parte do roteiro da pesquisa de 2014