

FOCO PARA 2026: ESTRATÉGIA, LIDERANÇA E EXECUÇÃO

Por: Wanessa Fonseca



Foco para 2026: Estratégia, Liderança e Execução

Nível Estratégico (Dono): **ESTRATÉGIA**

Priorizar marketing

Estudar COP (escrita persuasiva)

Ser a "cara do negócio"

Nível Tático (Gestor): **LIDERANÇA**

Essencial para engajar equipes

Adaptar-se às novas gerações

Traduzir estratégias em ação

Nível Operacional (Time): **EXECUÇÃO**

Foco total na implementação disciplinada

Planos de ação definidos pela liderança



O Diferencial Competitivo: Análise de Dados

Análise de dados será o maior diferencial competitivo



Monitorar indicadores para tomar decisões inteligentes e aumentar o faturamento.



Tempo de Resposta ao Cliente: 5 minutos

O tempo ideal de resposta caiu de 15 para 5 minutos, exigindo mais agilidade.

Indicadores-Chave para Monitorar



Taxa de conversão



Ticket médio



Leads atendidos

Os 3 Pilares da Gestão Comercial de Alta Performance

Este método de gestão foca-se nos **20% de ações que geram 80% dos resultados**. Através de uma rotina constante e focada em três pilares, é possível aumentar a **clareza, o foco e o compromisso** da equipa, transformando a forma como as metas são alcançadas.



PILAR 1: RMR

Reunião de Metas e Reconhecimento

Alinhamento e Motivação Mensal

Reunião no primeiro dia útil do mês para analisar resultados e definir novas metas.



Foco em Gerar Clareza e Energia

A equipa sabe para onde vai, como chegar lá e quem são as referências.



Reconhecimento do Destaque do Mês

Premiação com troféu para aumentar a competição saudável e o reconhecimento.



PILAR 2: PGV

Painel de Gestão à Vista

Foco e Acompanhamento Semanal

Um quadro visual onde cada vendedor preenche manualmente os seus resultados semanais.

PLANOS ESCRITOS GERAM **10x** MAIS RESULTADOS

O PGV transforma a meta mensal num **plano de execução semanal** claro e tangível.

Compromisso Através da Escrita

O ato de escrever à mão aumenta o compromisso neurológico com a meta.



PILAR 3: FIV

Feedback Individual do Vendedor

Ajuste de Rota e Desenvolvimento Semanal

Sessão individual de 15-20 min, idealmente à **segunda-feira**, para orientar a semana.

Gestor Atua como "Coach"

Utiliza perguntas estratégicas para ajudar o vendedor a encontrar as suas próprias soluções.

Resolução de Obstáculos

Identifica o que não funcionou e de que ajuda o vendedor precisa para ter sucesso.



mastersales

