



[Assista ao vídeo](#)

5 Fatores Indispensáveis para um Kickoff de Vendas Perfeito

(5 Must-Haves for the Ultimate Sales Kickoff)

Lisa McCarthy, Megan Allen e Jenna Dunkle • Business Insider UK © 2020

Gestão Corporativa / Gestão de Projetos / Planejamento e Marketing de Eventos

Habilidades Profissionais / Reuniões

Vendas / Gestão de Vendas

Ideias Fundamentais

- Cinco fatores garantem o sucesso de um *kick-off* de vendas virtual.
- Engaje os participantes com conteúdos excepcionais.
- Os eventos virtuais oferecem vantagens sobre as reuniões físicas, mas você precisa dominar a tecnologia para maximizar o seu potencial.

Recomendação

A pandemia do COVID-19 mudou a forma como as organizações trabalham. As reuniões anuais de *kick-off* de vendas, tão eficazes para motivar e preparar uma força de vendas, tornaram-se virtuais. Neste vídeo apresentado pela Salesforce, Jenna Dunkle, da Salesforce, e Megan Allen, da Zscaler, conversam com a apresentadora Lisa McCarthy, do Fast Forward Group, sobre como garantir que os seus *kick-offs* virtuais sejam pelo menos tão poderosos quanto os eventos tradicionais. Surpreendentemente, as reuniões virtuais podem oferecer muitas vantagens sobre as presenciais.

Resumo

Cinco fatores garantem o sucesso de um *kick-off* de vendas virtual.

Uma reunião de *kick-off* de vendas (SKO, da sigla em inglês) bem-sucedida deve incluir cinco elementos essenciais: um tema, sessões de discussão envolventes, eventos focados na igualdade, um palestrante inspirador e reuniões de liderança. Os planejadores podem tecer o tema do SKO ao longo das atividades temáticas e utilizá-lo nos recursos virtuais. Megan Allen, da Zscaler, observa que certa vez organizou um SKO com um tema olímpico, que contou com o palestrante e atleta olímpico Apolo Ohno, que cativou e energizou o público.

O público para uma sessão de discussão pode incluir até 30 pessoas, mas a reunião também deve incluir salas virtuais pelo Zoom ou similar com apenas meia dúzia de participantes. Isso facilita conversas informais e o compartilhamento de informações. Sessões de discussão envolventes são particularmente importantes em um ambiente virtual. Trazer vários clientes de grandes e pequenas empresas sempre gera perguntas e respostas animadas.

“Torná-lo divertido (...) e permitir o networking (...) são coisas simples que devem ser incorporadas o tempo todo.” (Jenna Dunkle, Salesforce)

Palestrantes impactantes estimulam o envolvimento do público. Jenna Dunkle, da Salesforce, lembra Julie Rice, cofundadora da SoulCycle, e W. Mitchell, que escreveu um livro sobre como deu a volta por cima após um acidente de moto. Estes palestrantes foram tão convincentes que fizeram o público se sentir “empoderado para o resto do ano”.

Eventos com foco na igualdade têm sido particularmente importantes nos últimos anos. Organizações menores que ainda não prestaram atenção ao estabelecimento de grupos de igualdade devem considerar lançá-los nos *kick-offs*. Imprimir esses esforços em qualquer evento que alcance toda a organização pode destacar as questões envolvidas e ajuda a estimular o *networking* e o engajamento por toda a empresa. Uma sessão especial para membros da liderança da empresa é crucial em um SKO. Essas reuniões de liderança fornecem orientação sobre políticas e treinamento para líderes em todos os níveis.

Engaje os participantes com conteúdos excepcionais.

Durante o seu SKO virtual, a Salesforce organizou uma sessão sobre ergonomia, que foi particularmente útil porque as pessoas passavam muito tempo sentadas nos seus escritórios em casa. Algumas organizações podem contratar um praticante de ioga para apresentar alongamentos simples em uma sessão. Nos eventos presenciais, a Zscaler normalmente oferece eventos filantrópicos e de entretenimento ao vivo. Em um ambiente virtual, os participantes podem compartilhar esses eventos com suas famílias.

“Você precisa mantê-los engajados e ‘em movimento’ a cada quatro minutos, (...) sob o risco de perder o engajamento do grupo.” (Dunkle)

Para o seu projeto de filantropia, a Zscaler SKO teve uma sessão de discussão durante a qual as pessoas recortaram padrões para uma organização sem fins lucrativos que fornece calçados para crianças em Uganda. Os participantes receberam orientações básicas e trabalharam com colegas que normalmente nunca conheceriam. Os organizadores do evento enviaram kits para essas atividades, além de lanches e outros itens para os participantes do SKO, para que todos pudessem viver a experiência em grupo.

Os eventos virtuais oferecem vantagens sobre as reuniões físicas, mas você precisa dominar a tecnologia para maximizar o seu potencial.

SKOs presenciais geralmente permitem intervalos de 20 minutos a cada uma ou duas horas. Isso pode não ser prático em um ambiente virtual, mas a Zscaler preparou cabines virtuais para que as pessoas pudessem navegar pela plataforma como se estivessem em um jogo. Os eventos presenciais sofrem restrições de espaço, mas os eventos virtuais permitem várias salas de descanso. As pessoas podem se concentrar nas atividades que melhor atendam às suas funções. Os eventos virtuais também eliminam a necessidade de viagens, liberando recursos para vários eventos ao longo do ano, alguns de escopo global. A vantagem de um evento virtual é tão poderosa que os futuros SKOs podem se tornar híbridos.

“As oportunidades de networking geradas pelo kick-off são cruciais (...) exatamente o que se observa em um SKO presencial.” (Megan Allen, Zscaler)

Um evento virtual bem-sucedido requer a equipe de implementação ideal e a tecnologia certa – a qual pode oferecer novas oportunidades, mas exige uma solução de problemas adequada. Antecipe as perguntas dos seus participantes e se prepare para respondê-las logo no primeiro dia.

Sobre os Palestrantes

Lisa McCarthy, apresentadora, é CEO e cofundadora do Fast Forward Group. **Jenna Dunkle** gerencia a capacitação de campo comercial na Salesforce. **Megan Allen** é gerente global de capacitação de compradores da Zscaler.



Você gostou deste resumo?

[Assista ao vídeo](#)

<http://getab.li/44846>

Este documento é de uso exclusivo dos colaboradores da empresa Tesco

A getAbstract tem total responsabilidade editorial por todas as partes deste resumo. A getAbstract garante os direitos autorais de autores e editores. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste resumo pode ser reproduzida ou transmitida em qualquer circunstância ou por qualquer meio – eletrônico, fotocópia ou outro – sem a permissão prévia por escrito da getAbstract AG (Suíça).