



as **6 gestões** da
meta batida



gestão da
ativação

material
complementar



metta

Nós construímos este material complementar para apoiar a implementação d'As 6 Gestões, pois para você ter resultados, é preciso colocar em prática e por isso ele foi criado. Agora que você já conhece e já ativou atitudes que lhe trarão mais resultados, é o momento de ativar o seu time! Aqui você vai encontrar um **plano de estudo** do módulo **Gestão da Ativação** para que você consiga extrair o máximo do conteúdo e os exercícios referentes às aulas.

Com o plano de estudo, disciplina e comprometimento a **meta batida será certa**, mas lembre-se: intenção sem ação, é ilusão!

No que tange o seu futuro, **você é o líder** e ditará o ritmo do seu sucesso.



plano de estudos

sprint 01

01h12

ead

Assistir a aula do módulo Gestão da Ativação.

Lider Ativado – Parte 1
14min

exercício

Realizar o exercício das páginas 6 a 9.

Lider Ativado – Parte 1
20min

desafio

Construa o PDI (Plano de desenvolvimento Individual) de pelo menos duas pessoas de menor performance do seu time focado no que eles precisam se desenvolver em conhecimento, habilidade e atitude para atingir suas metas.

Compartilhe conosco enviando os PDIs por e-mail para nap@mettabrasil.com.br

Lider Ativado – Parte 1
13min

exercício

Realizar o exercício das páginas 10 e 11.

Lider Ativado – Parte 1
15min

desafio

Crie um discurso de venda da ideia de que é possível crescer, que método gera resultado, que eles podem ser mais do que eles atualmente são através de desenvolvimento, utilizando a metodologia A VENDA.

Envie seu discurso por e-mail para nap@mettabrasil.com.br

Lider Ativado – Parte 1
10min

sprint 02

49min

ead

Assistir a aula do módulo Gestão da Ativação.

Lider Ativado – Parte 2
09min

exercício

Realizar o exercício das páginas 12 a 13.

Lider Ativado – Parte 2
15min

desafio

Envie para nap@mettabrasil.com.br como você ativará a atitude Decido ser Feliz.

Lider Ativado – Parte 2
10min

exercício

Realizar o exercício das páginas 14.

Lider Ativado – Parte 2
15min

sprint 03

01h10

ead

Assistir a aula do módulo Gestão da Ativação.

Time Ativado
09min

ead

Assistir a aula do módulo Gestão da Ativação.

Time Ativado
Como Não Fazer
08min

ead

Assistir a aula do módulo Gestão da Ativação.

Time Ativado
Como Fazer
08min

exercício

Realizar o exercício das páginas 15 a 17.

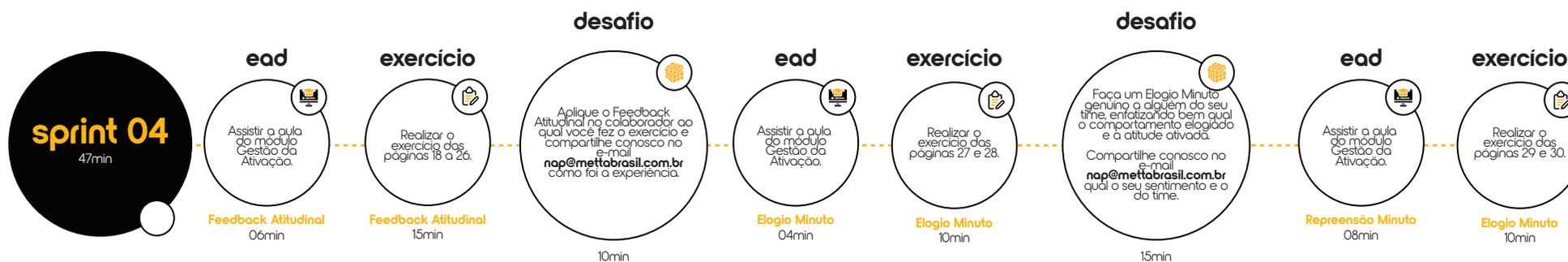
Time Ativado
15min

desafio

Planeje um Momento Ativação para ativar uma atitude que o time esteja com dificuldade. Realize o Momento Ativação com o seu time e compartilhe conosco as fotos desse momento no e-mail para nap@mettabrasil.com.br

Invisto Tempo na
Prioridade - Parte 3
30min

plano de estudos



desafio final

Conta pra gente via depoimento em vídeo como foi ativar essas atitudes em você!
Após gravado envie para o NAP!



OBS: todos os desafios enviar fotos via NAP para acompanhamento.

Hora de colocar em **prática!**



acredito na meta

aula líder ativado - parte 1

Há algumas semanas você fez a construção da sua meta no e-book. Volte no exercício das páginas 25 e 26 do e-book **AtivAção**, analise se precisa de algum ajuste e faça as alterações necessárias aqui.

mensurável
temporal
alcançável
específica
significativa

metas

mensurável

específica

temporal

alcançável

significativa

acredito na meta

aula líder ativado - parte 1



Vivencie seu sonho. Antes mesmo de alcançar seus objetivos, encontre formas de vivenciá-los ainda que temporariamente. Isso significa "provar o gosto" da sua futura conquista para que ela se torne mais viva em sua mente e, portanto, mais próxima de se tornar real. Vivenciar o sonho antecipadamente o fará se sentir mais ativado para buscá-lo. Como os seus sonhos podem ser vivenciados? Quando e de que modo você colocará essa experiência em prática? Anote no espaço a seguir:

acredito na meta

aula líder ativado - parte 1

O passo seguinte é fazermos contas para construir um plano para o atingimento da sua meta! Então, responda:

Qual é o meu custo de vida fixo atualmente?

De quanto é a minha renda atual?

Subtraindo o custo de vida mensal da renda média, quanto sobra?

Se eu mantiver esse ritmo de ganhos e gastos, em quanto tempo conseguirei atingir a meta?

Esse tempo é ideal, é o que eu desejo?

sim

não

acredito na meta

aula líder ativado - parte 1

Para começar, teremos que recalcular a projeção de ganhos:

Qual é a remuneração necessária para realizar suas metas e objetivos?

Quais resultados são esperados nos indicadores da equipe para que você atinja a remuneração pretendida?

indicador 1

indicador 2

indicador 3

indicador 4

indicador 5

Qual é a média de venda que cada vendedor deve alcançar para atingir esse resultado?

Levando em conta o ticket médio atual do time, quantas vendas devem ser fechadas individualmente e mês a mês para que você chegue aos seus objetivos?

acredito na meta

aula líder ativado - parte 1



Ativar a atitude Tenho Hábitos Vitoriosos é fundamental para que você seja bem sucedido. Muitas vezes isso não acontece por diversas situações: Você não tem cuidado da sua saúde, não pratica exercícios, não faz listas ao final do dia para que seu cérebro possa literalmente relaxar. Dessa forma, compartilhe aqui o que pode estar impedindo você de ter hábitos vitoriosos e o que e como você fará para ativar essa atitude em você.

O que te impede de ter hábitos vitoriosos?

O que você vai fazer para ativar essa atitude em você?

Como você ativará essa atitude em você?

invisto tempo na **prioridade**

aula líder ativado - parte 1



Você viu que ter OKRs bem definidos ajuda a definir o que é prioridade para que toda energia seja canalizada ao atingimento das suas metas. Mas construir um OKR e esquecê-lo não irá te apoiar. Por isso, revise o OKR que você criou no exercício da página 53 do e-book da **Ativação** e atualize aqui quais os ajustes de rota são necessários para chegar ao seu objetivo.

Objetivo:

Resultados Chave:

O que é preciso fazer para chegar nestes resultados-chave:

uno coragem e persistência

aula líder ativado - parte 2

Sabe aquele medo que você pensou há algumas semanas quando estudou a AtivAção? Você construiu um plano, uma SAÍDA para que sua coragem sobreponha a esse medo, não é mesmo? Como você tem se sentido com relação a esse medo?

Ele ainda é mais forte que sua coragem? Se sim, analise se as ações estão sendo colocadas em prática. Se seu medo já está dominado, construa uma SAÍDA para outro medo que te incomoda.



sa

i

d

a

encaro a vida como **aprendizado**

aula líder ativado - parte 2

Encarar a vida como aprendizado é ter a certeza de que temos apenas duas opções: vencer ou aprender. É importante estar atento aos ensinamentos que você recebe do seu líder, dos seus liderados, através de estudo, ou seja, estar atento aos ensinamentos que a vida te proporciona. Para que você possa ativar a atitude Encaro a Vida como Aprendizado, oficialize na tabela a seguir o seu plano de estudo. Por onde vai começar e quais serão os primeiros passos?

| o quê | como | quando |
|-------|------|--------|
| | | |
| | | |
| | | |

uno coragem e persistência

aula líder ativado - parte 2

Sabe aquele medo que você pensou há algumas semanas quando estudou a AtivAção? Você construiu um plano, uma SAÍDA para que sua coragem sobreponha a esse medo, não é mesmo? Como você tem se sentido com relação a esse medo? Ele ainda é mais forte que sua coragem? Se sim, analise se as ações estão sendo colocadas em prática. Se seu medo já está dominado, construa uma SAÍDA para outro medo que te incomoda.

qual é o problema?

como tenho insistido?

como persistir?

momento ativação

aula time ativado

Para consolidar o aprendizado sobre o Momento Ativação, examine o cenário a seguir, os qual foi baseado em circunstâncias reais. Sua missão será diagnosticar qual Atitude deve ser aplicada prioritariamente e descrever como treiná-la com o time em uma reunião de ativação:

A gerente Raquel, após ter sido capacitada nas 6 Gestões da Meta Batida, implementou com sucesso o Desenvolvimento em Vendas na sua equipe. Com o decorrer do tempo, as pessoas foram realizando os sonhos mapeados no Plano de Voo. Aos poucos, porém, esses vendedores foram perdendo a dedicação e passaram a ser surpreendidos desperdiçando tempo frequentemente.



qual atitude deve ser trabalhada prioritariamente com o time?

por que?

Para consolidar o aprendizado sobre o Momento **AtivAção**, examine o cenário a seguir, os qual foi baseado em circunstâncias reais. Sua missão será diagnosticar qual Atitude deve ser aplicada prioritariamente e descrever como treiná-la com o time em uma reunião de ativação:

A gerente Raquel, após ter sido capacitada nas 6 Gestões da Meta Batida, implementou com sucesso o Desenvolvimento em Vendas na sua equipe. Com o decorrer do tempo, as pessoas foram realizando os sonhos mapeados no Plano de Voo. Aos poucos, porém, esses vendedores foram perdendo a dedicação e passaram a ser surpreendidos desperdiçando tempo frequentemente.

Estruture um Momento **AtivAção** utilizando a metodologia (sugerimos reler as técnicas para ter maior eficiência):

Criou seu Momento **AtivAção**? Faça a conferência da assertividade:

- A Atitude escolhida resolve a raiz do problema?
- São usadas estratégias de abordagem positiva sobre o tema?
- Preparou perguntas inteligentes para envolver todos no debate e no entendimento do tema?
- Existe um exercício específico para que pratiquem a Atitude?
- Incluiu uma chamada ao compromisso com atividades claras para que a equipe ative a Atitude escolhida com disciplina?

feedback atitudinal

aula feedback atitudinal

Feedback é uma conversa de refinamento atitudinal dos vendedores. O Líder Treinador, ao constatar que alguém está com baixa ativação na prática das Atitudes, deve dialogar com as seguintes finalidades:



- **Diagnosticar a causa** – São muitas as origens de comportamentos que vão contra o esperado. Fazer suposições sobre isso é um caminho arriscado, impreciso e, geralmente, falho. Ainda que você se incline a crer que está certo, com base na observação sobre o vendedor, sinceramente, será somente um “chute”.
- **Procurar uma solução** – Não monopolize a decisão sobre possíveis soluções para o problema, compartilhe com o vendedor. Existe o risco da sua sugestão não ser verdadeiramente acatada se o liderado não refletir e não se envolver na solução.
- **Projetar um plano de ação** – Sem que a Atitude esteja ativada no liderado que recebe o feedback e sem um plano de ação com entregas objetivas, provavelmente o cenário não mudará. Por isso, firme compromissos, sempre tendo em conta **o quê, como e quando**.
- **Dar suporte na execução** – Só porque você passou fielmente pelas etapas anteriores, não significa que o liderado saia executando automaticamente e com perfeição. Ele vai precisar de apoio! Se existir um prazo de 10 dias ajustado no plano de ação para haver entregas, acompanhe nos dias 2, 4, 6 e 8. Quer dizer, esteja próximo, acompanhando e apoiando o vendedor para que ele conclua a missão.

O feedback também é útil nas circunstâncias em que alguém não entende ou não consegue desempenhar algo que foi designado. Ou ainda, quando a pessoa não percebe em si mesma a carência de desenvolvimento.

feedback atitudinal

aula feedback atitudinal

Vamos treinar o feedback ? Eleja um vendedor de baixa performance da sua equipe e uma situação real que mostre a necessidade de ativar nele alguma atitude para haver maiores resultados. Aplique as técnicas do feedback conforme as instruções a seguir:



Qual é a SITUAÇÃO?

(Descreva o que você observou e que não seja condizente com a expectativa de comportamento. Tenha fundamentação em fatos: resultados, atitude(s), relacionamento ou todos os itens).

Qual é o DIAGNÓSTICO?

(Quais são as razões que estão levando o vendedor a agir dessa forma?)

Qual é a ATITUDE que deve ser ativada?

Como é possível ativar essa ATITUDE?

Qual será o plano de ação para solucionar o problema?

o quê

como

quando

quem

Como deve ser o ACOMPANHAMENTO para que o plano seja bem EXECUTADO?

Agora vamos fazer mais algumas reflexões.

Pense na melhor forma de abordar seu vendedor para aplicar o feedback

o quê

como

quando

O diagnóstico está baseado em fatos?

sim

não
então refaça até que atinja esse objetivo

Quais perguntas estratégicas devem ser feitas para identificar se o seu diagnóstico condiz com a realidade?

Quais perguntas estratégicas devem ser feitas para identificar se o seu diagnóstico condiz com a realidade?

sim

não
então refaça
até que atinja
esse objetivo

Antecipe as possíveis objeções que o vendedor pode ter a respeito do diagnóstico ou do plano de ação. Como você pode neutralizá-las?

elogio minuto

aula elogio minuto

Você já viu que o elogio minuto é a forma de direcionamento positivo responsável por fazer com que o vendedor sinta que está sendo visto. Essa ferramenta desenvolve vínculo com o desempenho correto e lembra o liderado de continuar ativando as Atitudes. Preferencialmente, o elogio deve ser feito de forma pontual, no ato em que ocorre a situação, de modo breve e sem exageros. Além disso, deve ser acompanhado de uma referência nítida à Atitude, tornando-a evidente. Que tal exercitar?



Narre um cenário que merece um elogio ao vendedor. O que ele fez?

Descreva aqui como deve ser feito o elogio usando palavras que ativam a Atitude evidente.

repreensão **minuto**

aula repreensão minuto

Tanto você quanto o vendedor devem encarar as repreensões como alinhamentos de rota, jamais como agentes de desativação. Certamente a linha que separa as duas situações é tênue, por isso, as diferenças devem ser compreendidas. Vamos exercitar a repreensão minuto!



Relate uma situação em que um vendedor do seu time precisou de uma repreensão. O que ele fez?

Como deveria ser a repreensão? Desenvolva o diálogo com foco na Atitude que demanda ativação.

parabéns!



Mais um passo foi dado. A sua jornada de desenvolvimento para se tornar um Líder Treinador passou pela terceira etapa, a Gestão da Ativação. No próximo passo deste caminho você vai se preparar em como vender utilizando da metodologia de vendas mais atual do mercado: **A VENDA**.

Continue disposto a aprender, você vai se orgulhar das transformações que poder realizar!



A VENDA 4.0



metta