

NOTIFICAÇÃO Nº 43/2021 - OTIMIZAÇÃO DE RESULTADOS POR MEIO DA EFICIÊNCIA DA EQUIPE DE VENDAS

A Comissão Especial de Cadastramento e Credenciamento do Edital de Metodologia de Terceiros Nº 01/2020, no uso de suas atribuições, por meio da sua Presidente e demais membros da Comissão, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda do Produto “**OTIMIZAÇÃO DE RESULTADOS POR MEIO DA EFICIÊNCIA DA EQUIPE DE VENDAS**”.

DEMANDA DE PRODUTO	Consultoria destinada à otimização de resultados através da melhoria da eficiência da equipe de vendas.		
ÁREA	Desenvolvimento Setorial.	SUBÁREA	<ul style="list-style-type: none"> • Comércio Varejista; • Serviços.
FORMATO DO PRODUTO	Presencial e/ou Remoto (<i>Online</i>). Consultoria (Individual).		
OBJETIVOS	Promover a melhoria da eficiência operacional da equipe de vendas por meio de ações que permitam: <ul style="list-style-type: none"> • Identificar perfis; • Indicar o reposicionamento de funções; • Analisar o atendimento individualizado por colaborador e as atividades coletivas, com conseqüente integração, alinhamento de informações e levantamento de cases de sucesso; • Atender novas demandas do mercado; • Incorporar conceitos de transformação digital, atração, qualidade do atendimento e fidelização dos clientes, além de noções quanto ao cuidado com os dados diante da LGPD. 		
BENEFÍCIOS	São potenciais benefícios: <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a equipe de vendas; • Identificar talentos e otimizar trabalho através da redefinição de funções; • Incentivar a criatividade e a proatividade da equipe; • Melhorar o atendimento e o resultados das vendas. 		
INDICADOR(ES) DE RESULTADO (ETAPA 4 - APLICAÇÃO DA SOLUÇÃO)¹	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicabilidade $\geq 8,0$ (de 0 a 10); • Efetividade $\geq 8,0$ (de 0 a 10); • Índice de satisfação do cliente atendido $\geq 8,0$ (de 0 a 10); • NPS $\geq 7,0$ (de 0 a 10); • Disponibilidade de pagamento pelo serviço, por parte do cliente atendido: Sim (sim/não) 		
CARGA HORÁRIA	Máxima de 120 horas. A carga horária pode ser flexibilizada conforme quantidade de colaboradores (caso aplicável, informar intervalos e respectiva carga horária).		
PRAZO MÁXIMO	Até 60 dias.		

¹ Quando se referirem a **valor numérico**: será considerada a média aritmética das notas atribuídas por todos os participantes (respondentes). No caso do **NPS**, o cálculo segue a metodologia específica.

Quando se referirem a valor **não numérico**: será considerado alcançado quando pelo menos 80% dos participantes (respondentes) indicarem o alcance.

ENTREGAS	<ul style="list-style-type: none">• Análise de perfil e sugestões de melhoria nas funções, destacando os talentos de cada um;• Relatório contendo detalhamento das informações levantadas e indicação das melhorias.
BAREMA DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO (ETAPA 3 - AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)	Barema padrão do Edital - ANEXO VI.
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	A pandemia trouxe a popularização do comércio <i>online</i> e mudou o papel dos vendedores. Hoje, clientes chegam às lojas sabendo tudo sobre o produto, diante das informações disponíveis no mundo digital. Dessa forma, o papel do vendedor passou a ser mais estratégico, como um consultor, que precisa entender a necessidade do cliente e encontrar formas de gerar valor para que ele opte por levar o produto da loja. Além disso, em alguns casos, fazem contatos diretos com clientes através de plataformas como o <i>WhatsApp</i> . Com isso, surge a demanda de identificar talentos e redistribuir funções, buscando alcançar melhores resultados nas vendas.

Salvador/BA, 22 de setembro de 2021.

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Presidente da Comissão de Cadastramento e Credenciamento



PROTOCOLO DE ASSINATURA DIGITAL(S)

Este documento foi assinado digitalmente no e-DOC Web Imaging por: