

4 etapas para o sucesso da equipe de vendas

Como aproveitar o Relationship Sales para transformar seus negócios





12%–15%

Pico na produtividade do
Relationship Sales¹

Resultados impressionantes a partir de uma solução simples

O Microsoft Relationship Sales prepara sua equipe de vendas para o sucesso, integrando o Dynamics 365 for Sales ao LinkedIn Sales Navigator.

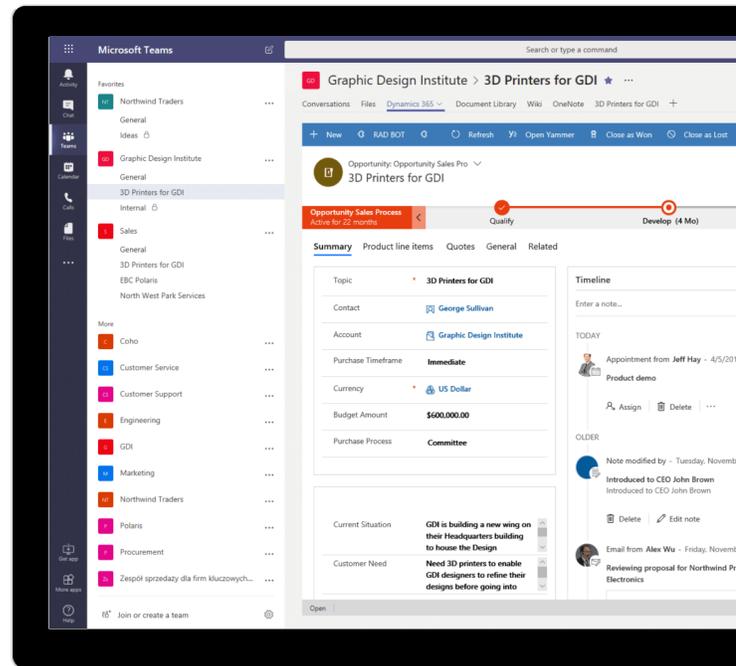
Uma empresa de analistas líder afirma que o Relationship Sales pode **"levar a um aumento de 12 a 15% na produtividade para os vendedores, acelerando o tempo de fechamento de negócios"**.¹

Se você já estiver usando o Microsoft Office 365, os benefícios serão ainda maiores. Juntos, eles criam um sistema unificado para uma colaboração tranquila, aumento da produtividade e, em última análise, aumento nas vendas.

¹Kelsey Anspach e Rebecca Wettemann, *Microsoft lança a estratégia de CRM do LinkedIn*, Nucleus Research, junho de 2017.

1. Ofereça integração perfeita

Melhore a produtividade da sua equipe com um sistema de CRM perfeitamente integrado às ferramentas já utilizadas por seus vendedores. Eles poderão progredir rapidamente usando ferramentas de produtividade e tudo de que precisam para realizar seus trabalhos de maneira surpreendente — incluindo geração de leads, gerenciamento de pipeline, colaboração em documentos de vendas e muito mais. Essa coesão permite que executem mais, mesmo em dispositivos móveis, em qualquer lugar.



Integração em tempo real:

- ✓ Seus representantes de vendas têm o necessário para realizar seus trabalhos, em um só lugar.
- ✓ Alternar entre o Dynamics 365 e outros aplicativos do Office 365 é tranquilo e simples.
- ✓ As contas de usuários podem ser gerenciadas de maneira central, no centro de administração, junto com as contas de outros aplicativos.



2. Promover o compartilhamento e a colaboração

Trabalhar em conjunto como uma equipe para atender aos clientes de forma rápida e eficiente exige uma comunicação coesa entre os vendedores. Quando as equipes estão geograficamente dispersas, elas precisam de ferramentas conhecidas e intuitivas, como o Outlook, o Word e o Excel, para trabalharem juntas de forma eficaz.

O Dynamics 365 permite a colaboração em toda a sua organização — mesmo com não usuários. Você permitirá que vendedores trabalhem com colegas e clientes em tempo real.

Colaboração em tempo real:

- ✓ Integração entre equipes.
- ✓ Coautoria de documentos.
- ✓ Colaboração entre unidades de negócios — as vendas podem colaborar de forma mais integrada com as equipes de marketing e finanças.
- ✓ Interação usuário e não usuário por meio do Yammer, nossa ferramenta social integrada.



3. Aumentar a produtividade

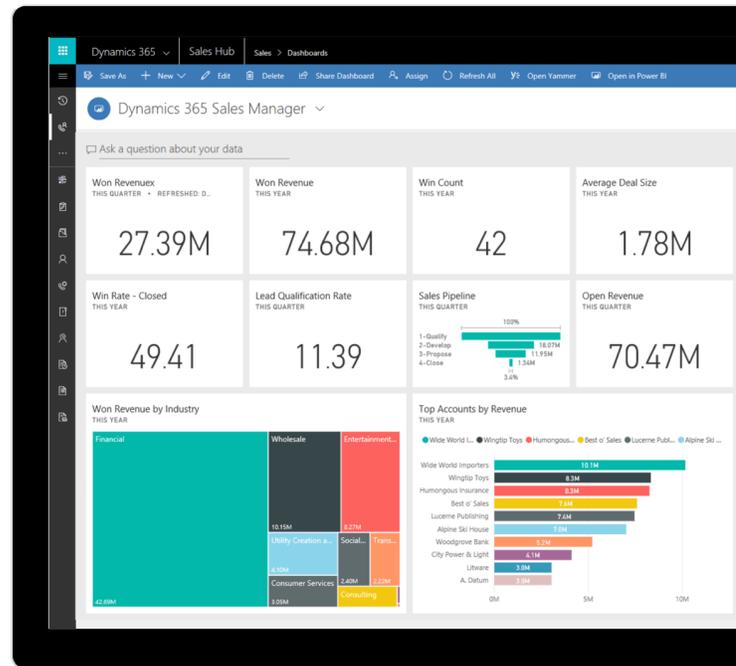
Ter um sistema unificado de vendas significa que todos estão em sintonia — e tudo começa assim. Você pode ter ganhos significativos desde o início, simplesmente deixando o Dynamics 365 por conta dos novos contratados. Prepare seus membros de equipe novos e existentes para o sucesso com a integração fácil e ferramentas conhecidas e integradas.

Produtividade num piscar de olhos:

- ✓ Contrate rapidamente e utilize um processo de vendas que possa ser aprendido e adotado rapidamente.
- ✓ Integre as ferramentas do Office 365 que os novos contratados já conhecem.
- ✓ Minimize o tempo de treinamento com guias de integração interativa.
- ✓ Economize tempo com ferramentas e aplicativos integrados — alternar ferramentas é coisa do passado.
- ✓ Ofereça uma única interface que oriente os usuários pelas etapas necessárias para fechar um negócio em sua empresa.

4. Dê apoio ao envolvimento personalizado

A integração do Microsoft Relationship Sales em um ambiente do Office 365 permite que vendedores gerenciem várias contas e ofereçam envolvimento personalizado. Ela também facilita o controle de informações, afetando o fechamento de negócios. Com dados de relacionamento unificado, seus vendedores têm uma visão holística que os ajuda a interagir de forma mais autêntica.



Personalização em um relance:

- ✓ Concentre-se nos clientes certos e nos leads mais promissores por meio do LinkedIn Sales Navigator.
- ✓ Obtenha insights valiosos através de uma melhor visualização de dados, compartilhada e visualizada de maneira consistente em painéis.
- ✓ Entenda a próxima melhor ação para construir cada relacionamento.
- ✓ Acompanhe os compradores e suas necessidades, em tempo real.
- ✓ Envolve leads e clientes com conteúdo personalizado.



Confie no serviço premiado

Um componente fundamental da modernização da sua solução de vendas é a escolha de plataformas reconhecidas pela sua consistência e inovação. A revista CRM concedeu à Microsoft o Service Leader Awards de 2019 por:

- ✓ Gerenciamento de casos de clientes
- ✓ Suporte pela Web
- ✓ Pesquisa da central de contato

Ajude sua empresa a prosperar

Defina a base para o trabalho em equipe conectado com uma solução de vendas poderosa. Ao associar o Microsoft Relationship Sales com o Office 365, você permitirá que vendedores trabalhem em qualquer lugar com ferramentas conhecidas. Isso permitirá:

- ✓ Estabelecer conexões mais fortes com os clientes
- ✓ Melhorar a colaboração
- ✓ Simplificar o processo de vendas
- ✓ Personalizar interações
- ✓ Otimizar a performance
- ✓ Oferecer segurança confiável
- ✓ Ajudar a impulsionar a produtividade e a receita



[Saiba mais e observe o Microsoft Relationship Sales em ação](#)

A MICROSOFT NÃO OFERECE NENHUMA GARANTIA, EXPRESSA, IMPLÍCITA OU ESTATUTÁRIA, QUANTO ÀS INFORMAÇÕES DESTA E-BOOK. Este e-book é fornecido "no estado em que se encontra". As informações e as opiniões expressas neste e-book, incluindo URLs e outras referências a sites da Internet, podem ser alteradas sem aviso prévio. Este documento não oferece a você direitos legais sobre a propriedade intelectual de produtos da Microsoft. Você pode copiar e usar este e-book apenas para referência interna.