



## Permanecendo conectado quando o “pessoalmente” não é uma opção

Ainda que muitos de vocês possam estar passando menos (ou nenhum) tempo em um escritório e seja mais difícil (ou impossível) ficar cara a cara com os clientes, sabemos que os negócios continuam.

Seja pelo coronavírus ou pela incerteza do cenário econômico, o momento não é fácil e existem muitas perguntas. Ao nos conectarmos com você e outras pessoas de vendas, ouvimos algumas perguntas frequentes focadas em como permanecer:

- Conectado aos clientes e à sua organização de vendas
- Produtivo em uma nova configuração de trabalho
- Informado sobre o coronavírus (COVID-19)

Não temos todas as respostas, mas estamos aqui para compartilhar alguns recursos e dicas que podem ajudar.

## Como se manter conectado

Seja com colegas de equipe, clientes ou potenciais compradores, permanecer conectado a eles pode ser desafiador quando você está limitado a usar o telefone ou conversar através de uma tela. A boa notícia é que é mais fácil do que nunca construir e manter relacionamentos significativos em escala digital.

Quando se trata de permanecer conectado com seus compradores, é mais importante do que nunca não esquecer o aspecto humano do relacionamento. Assim como você, o cliente pode estar tentando equilibrar mudanças nas prioridades, conciliar mudanças pessoais e descobrir como se adaptar a um mundo que parece muito diferente do que era há um mês. Manter-se próximo deles por meio de reuniões virtuais e ligações, e ao mesmo tempo prestar atenção no mundo ao redor deles – mudanças econômicas nos seus negócios, notícias de suas regiões, etc. – é fundamental. Compartilhar conselhos ou lições aprendidas é uma ótima maneira de manter o foco na solução dos desafios atuais de maneira conjunta.

[Ao considerar reuniões virtuais com seus clientes, confira este artigo recente da Harvard Business Review \(em inglês\)](#), que dá algumas grandes ideias sobre como conduzir uma reunião virtual eficaz, como:

- Mantenha uma estrutura de reuniões clara e simples
- Minimize a duração de apresentações
- Use vídeo, mas ofereça uma opção de áudio
- Teste antes a tecnologia que você vai usar

Além de se manter conectado aos clientes, também é importante fazer o mesmo com a sua própria organização de vendas. No espírito de compartilhar, queremos passar adiante algumas maneiras como estamos trabalhando para manter nossa equipe conectada:

- Agendamento de check-ins regulares entre gerentes e representantes de vendas
- Coordenação de chats virtuais de equipes por meio do Microsoft Teams (ou uma solução similar)
- Agendamento de reuniões standup virtuais diárias (às vezes mais de uma por dia) para alinhar objetivos e responder dúvidas

Quando você está no escritório, tem tempo para almoçar junto, caminhar para tomar um café e comemorar quando seu colega fecha um negócio. Não deixe de lado o poder e a importância de reservar um tempo para essas interações e relações sociais com seus colegas de equipe, gerentes e mentores. Encontre momentos para enviar uma mensagem rápida, bater papo por vídeo ou comemorar remotamente quando um negócio é fechado – é importante que as pessoas se sintam vistas e ouvidas, mesmo que virtualmente!

## Como se manter produtivo na sua nova configuração

Trabalhar de forma remota pode parecer isolado, mas não precisa ser assim. Se você é novo nisso, pode encontrar ótimas dicas aqui (em inglês) sobre como dominar essa experiência, incluindo como definir sua programação e trabalhar dentro desse horário. Além disso, convidamos você a conferir os cursos gratuitos do LinkedIn Learning onde você pode aprender tudo sobre desde como dominar a produtividade mantendo sempre o equilíbrio entre vida pessoal e profissional até como gerenciar membros remotos da equipe.

## Como se manter informado

Estar informado é essencial, e é por isso que o LinkedIn se dedica a ser uma fonte de notícias e atualizações confiáveis. Você pode acompanhar e compartilhar o nosso feed Coronavírus: Atualizações e fontes oficiais, com curadoria de uma equipe de editores do LinkedIn, para ficar por dentro das últimas informações de organizações como a OMS e a CDC.

Nas próximas semanas, pretendemos compartilhar recursos adicionais que respondam algumas das outras perguntas que vocês compartilharam, incluindo como trabalhar em conjunto com os clientes para ajudá-los a expandir seus negócios em tempos de incerteza.

A equipe do LinkedIn está aqui para apoiá-lo nesse momento.

### Keith Richey

Diretor Sênior, Global Marketing. Marido e pai.

*Artigo originalmente publicado em inglês em <https://www.linkedin.com/business/sales/blog/management/remaining-connected-when-in-person-is-not-an-option>*

