

## A IMPORTÂNCIA DO LÍDER FRENTE À EQUIPE DE NEGÓCIOS NA ESTRATÉGIA E MOTIVAÇÃO DE VENDAS

**Murilo Martins Marcos, Jéssica Vieira**

{[mpsi\\_martins@hotmail.com](mailto:mpsi_martins@hotmail.com), [jessicavieira7644@gmail.com](mailto:jessicavieira7644@gmail.com)}

### INTRODUÇÃO

A liderança no atual mundo corporativo é uma questão fundamental a ser estudada e discutida, isso porque a figura do líder torna-se um elemento chave na condução das equipes, uma vez que ele é o responsável não só por criar as estratégias organizacionais, como também por desenvolver e motivar seus liderados para juntos atingirem os resultados pretendidos. Os profissionais esperam cada vez mais trabalhar de forma colaborativa, bem como os líderes relatam investir mais de 50% do seu tempo em ações relacionadas ao trabalho em equipes, porém apesar da percepção latente sobre os benefícios que estes grupos parecem proporcionar, as empresas ainda relatam uma defasagem dos profissionais com relação às competências necessárias para obterem uma atuação conjunta (VIEIRA, 2018).

### MATERIAIS E MÉTODOS

O presente estudo se baseou em uma pesquisa exploratória do tipo qualitativa, tendo como principal procedimento de coleta de dados a busca por pesquisas bibliográficas para aprofundar o tema através de literaturas acadêmicas que corresponderam a trabalhos científicos, artigos, dissertações e etc. O processo de coleta de dados do material foi realizado de forma não sistematizada no período de março de 2021 a abril de 2021, sendo o Google Acadêmico a base de dados científica escolhida para a realização das pesquisas.

### RESULTADOS E DISCUSSÃO

O líder precisa conquistar a confiança da sua equipe e conhecer individualmente cada colaborador, para identificar o que de fato é importante para cada um e assim se utilizar de estratégias para motivá-los, afim de se atingir as metas estabelecidas. Por isso é necessário utilizar vários tipos de recompensas, tais como festas ou jantares para o time todo, prêmios personalizados, presentes que façam sentido para os seus colaboradores e aumento dos bônus ou comissões. Se tratando de uma liderança de equipe de vendas as cobranças são ainda maiores, pois a organização depende totalmente destes resultados obtidos para atingir o faturamento planejado. E quando as vendas não são atingidas de forma geral ou individual, o líder é que será responsabilizado, pois ele é quem comanda e define as estratégias desta área. O líder passa a ter que tomar decisões rápidas em cenários muitas vezes desafiadores, sem desviar o foco da sua estratégia.

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos resultados e das discussões realizadas, podemos concluir que o líder possui um papel importante frente à equipe de negócios na motivação e estratégias de vendas sucesso e atingimento

**REFERÊNCIAS:** VIEIRA, R. de A. **Papel do líder e do comprometimento no desempenho e aprendizagem de equipes.** Dissertação (mestrado em Psicologia Social, do trabalho e das Organizações) – Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2018. 121 p. Disponível em: <<https://repositorio.unb.br/handle/10482/34853>>. Acesso em 07 de nov. de 2021.