



# Performance Appraisal

Sistema de Avaliação de Desempenho para Equipes de Vendas

# Objetivos

1. Ajudar nossos clientes a encontrar as soluções que irão aumentar os resultados de vendas na sua empresa.

2. Provocar a interação entre o gestor e seus colaboradores para eliminar os *gaps* de desempenho que atrapalham maiores ganhos para o negócio.

3. Propiciar visão global da situação de vendas através de avaliação de seus componentes e do acompanhamento periódico do Plano de Ações corretivas.



# Estrutura do Sistema

## I. Owner (Acessa todas as informações)

- Cadastro
- É quem inicia o processo envia documentos para Gestores e para Colaboradores

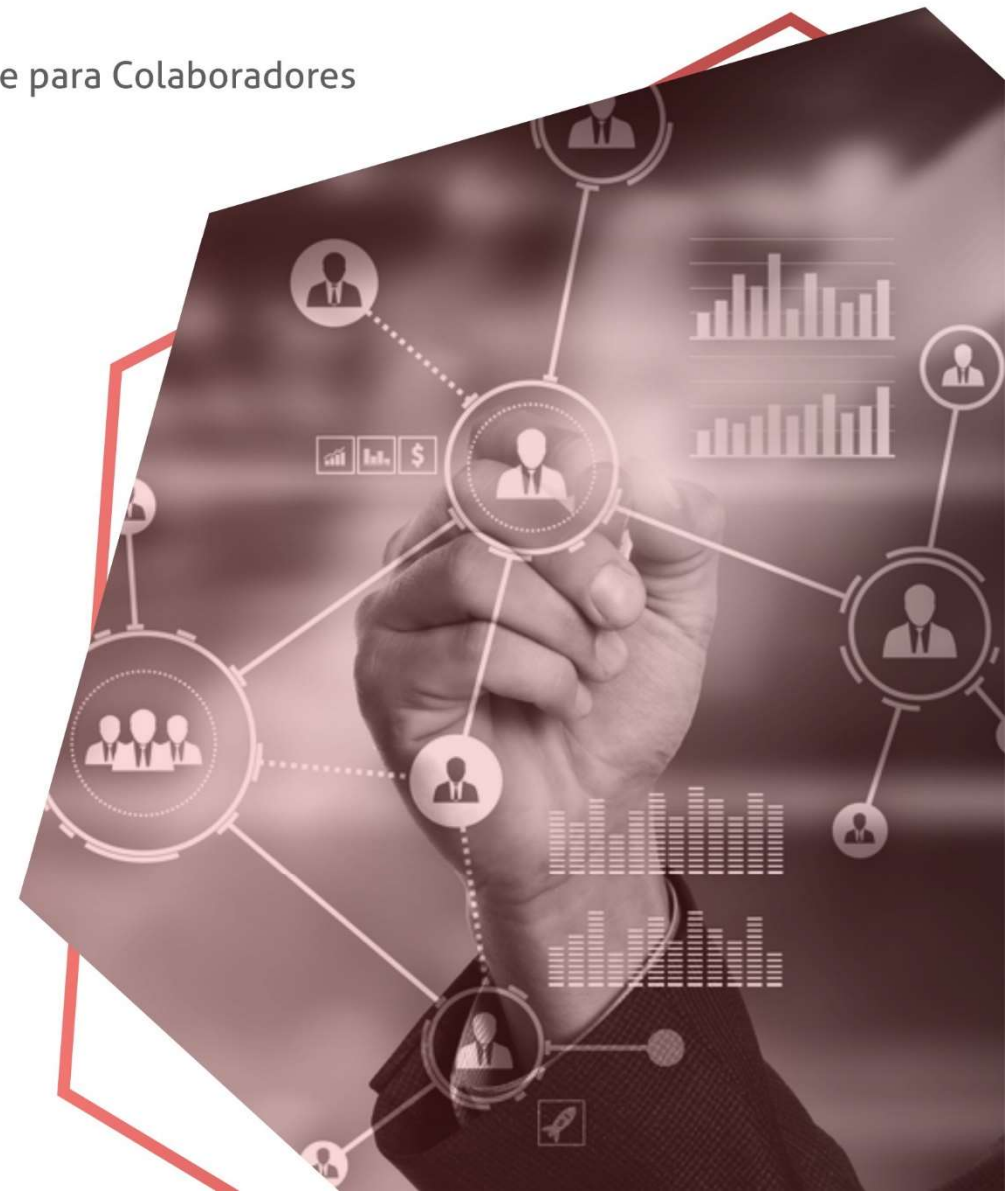
## II. Distribuição para Gestores e Colaboradores

## III. Avaliação do Desempenho

- Auto avaliação (colaborador preenche sozinho)
- Avaliação pelo Gestor( gestor preenche sozinho)
- Avaliação conjunta (Gestor + Colaborador trocam informações e fazem ajustes se necessário)

## IV. Dados Consolidados (por Gestor)

## V. Dados Consolidados (Diretoria / Presidência (Geral))



# Impactos do Sistema no seu Negócio



Mostra de forma simples e transparente o desempenho de cada integrante da equipe comercial.



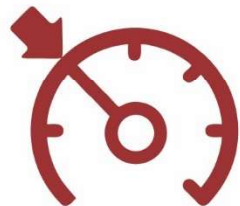
Incrementa Faturamento



Reúne informações para remuneração variável de forma mensurável



Estimula a comunicação interna e retém os talentos



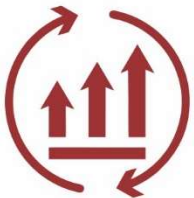
proporciona controles continuamente



# Diferencial



Traduz informações qualitativas em dados quantitativos, mostrando um dashboard com todos os indicadores para melhor tomada de decisão do Gestor;



Sinaliza o Gestor sobre os prazos definidos para *follow up* das ações acordadas de melhoria;



Permite ajuste nos temas que alimentarão os indicadores para avaliação do desempenho;



Oferece a análise dos resultados pela *Coach* para orientação dos Gestores.

