

[E-BOOK]

# Projeto da Virada

*Para equipes em crise*

PODCAST VENDAMAIS #128

## **ESTOU LONGE DA META. E AGORA!**

com **Raul Candeloro** e **Marcelo Caetano**



PODCAST

Apresentado por  
**Marcelo Caetano** **Raul Candeloro**



**Material exclusivo**



## Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!

É sempre um prazer ter vocês aqui com a gente :)

Neste episódio especial, Raul Candeloro e Marcelo Caetano abordam um tema delicado, mas necessário para todo líder comercial: **o que fazer quando as metas estão distantes e os números não ajudam?**

Seja por fatores externos, como mercado desafiador e consumo retraído, ou por questões internas, como queda de produtividade e perda de foco, a sensação de estar “ficando para trás” pode abalar até os melhores times.

Mas é justamente nesses momentos que a liderança se revela.

- Como manter o time engajado, com energia, clareza e atitude?
- Como retomar o controle sem cair na armadilha da cobrança excessiva ou do desânimo coletivo?

Raul e Caetano compartilham práticas para mudar o ritmo da equipe, sem mágica, sem atalhos, mas com foco, coragem e muita inteligência comercial.

Este material traduz as ideias do episódio em um modelo prático de reunião. Ele foi pensado para ajudar você, líder, a reconstruir a confiança, reorganizar prioridades e reacender a chama do time, mesmo com o vento contra.

Vamos juntos virar esse jogo? 🚀

## ***Projeto da Virada***

O Projeto da Virada é uma ferramenta prática para líderes comerciais que precisam virar o jogo quando os resultados não estão vindo.

A ideia é transformar reuniões comuns em um ponto de virada, tanto na atitude da equipe quanto na execução comercial.

Quando o time está desanimado, o mercado retraído e as metas cada vez mais distantes, os grandes líderes têm a capacidade de criar clareza, ritmo e energia, mesmo sob pressão.

Esse projeto oferece uma estrutura prática para reposicionar o líder como um técnico estratégico, que sabe diagnosticar com precisão, agir com foco e reacender a chama do time com inteligência emocional e comercial.

O objetivo do projeto é reorganizar o jogo interno da equipe quando o cenário externo não ajuda.

Mais do que alinhar metas ou fazer cobranças, ele serve para:

- Diagnosticar com clareza onde está o gargalo;
- Criar uma agenda positiva que resgate a confiança da equipe;
- Promover boas práticas internas e dar voz a quem está acertando;
- Definir microações com foco total em execução;
- Restabelecer o papel do líder como farol.

## Qual a frequência ideal?

O recomendado é que o projeto seja implementado com reuniões em ciclos curtos, com frequência semanal ou quinzenal, de acordo com o ritmo e urgência da equipe.

**Semanal:** quando a equipe está desorganizada, com queda brusca de resultados ou baixa energia.

**Quinzenal:** quando a equipe está estável, mas precisa de ajuste fino, foco e estímulo contínuo.

**Duração:** 30 a 45 minutos

**Participantes:** líder direto + equipe comercial completa

**Formato:** pode ser presencial ou online, mas sempre com foco em conexão, conversa e ação.

## **Diagnóstico Inicial: Onde está o gargalo?**

Antes de iniciar o Projeto da Virada, o líder deve fazer um rápido autodiagnóstico da equipe.

A ideia é entender onde está o principal bloqueio hoje e usar essa informação para escolher por qual reunião começar o ciclo.

Responda às perguntas abaixo e siga a recomendação correspondente:

### **1. O time parece desmotivado, apático ou emocionalmente sobrecarregado?**

Sim → Comece pela Reunião 1 – Ritmo e Energia

Não → Avance para a próxima pergunta

### **2. O time está engajado, mas os resultados continuam ruins ou abaixo do esperado?**

Sim → Comece pela Reunião 2 – Diagnóstico de Indicadores

Não → Avance para a próxima pergunta

### **3. A equipe tem resultados pontuais bons, mas falta consistência, padrão ou escala?**

Sim → Comece pela Reunião 3 – Boas Práticas e Clonagem de Sucesso

Não → Use a Reunião 4 – Soluções Não Ortodoxas para destravar caminhos diferentes.

Basta 5 minutos de reflexão honesta sobre o comportamento e os resultados da equipe para identificar o melhor ponto de partida. Você também pode adaptar a sequência das reuniões conforme os desafios forem evoluindo.

## ***Ciclo Completo do Projeto da Virada***

Sequência recomendada: 1 reunião por semana, por 5 semanas.

### **Reunião 1: Ritmo e energia**

Objetivo: Reengajar o time, sair do piloto automático e alinhar expectativas.

Foco: Atitude, frequência de contato, agenda positiva e segurança psicológica.

📌 Atividades sugeridas:

- Rodada de escuta: “Como vocês estão se sentindo com o momento atual?”
- Reforço do papel do líder como técnico (não como cobrador)
- Definição do novo ritmo (reuniões, checkpoints, presença ativa)
- Criação de mural: “O que está funcionando?” (físico ou digital)

Resultado esperado: Time mais presente, ambiente emocionalmente seguro e clareza sobre a função da liderança na virada.

## Reunião 2 – Diagnóstico de indicadores

Objetivo: Entender exatamente o que está puxando os resultados para baixo.

Foco: CRM, funil de vendas, taxa de conversão, ticket médio, número de contatos.

📌 Atividades sugeridas:

- Análise conjunta de 3 indicadores: contatos, conversão, ticket
- Criação de clusters de vendedores com desafios similares
- Escolha de 1 indicador para melhorar na semana
- Mini-campanha interna com gamificação leve (ex: desafio de contatos)

Resultado esperado: Ações específicas para melhorar indicadores, foco claro e direcionamento individualizado.

## Reunião 3: Boas práticas e clonagem de sucesso

Objetivo: Tornar o sucesso visível e replicável.

Foco: O que já está funcionando dentro da própria equipe.

📌 Atividades sugeridas:

- Vendedores com bons resultados compartilham táticas (determine um tempo de fala para cada vendedor(a))
- Registro das boas práticas em um mural (ex: Notion, quadro físico, mural no Slack)
- Escolha de 1 ou 2 práticas para toda a equipe testar na semana
- Reforço de reconhecimento entre pares

Resultado esperado: Aumento de confiança interna, senso de aprendizado coletivo e padronização do que funciona.

## Reunião 4: Soluções não ortodoxas

Objetivo: Explorar caminhos alternativos e corajosos para tracionar vendas.

Foco: Novos canais, mudança de comissionamento, reabordagem de clientes, foco no Pareto.

📌 Atividades sugeridas:

- Brainstorm: “Que ideias diferentes podem nos ajudar agora?”
- Reflexão: “Do que podemos abrir mão para focar no que mais importa?”
- Redesenho do plano de ataque: clientes A, segmentos-chave, representantes externos
- Questionar processos, crenças ou regras que sempre foram seguidas, mas que hoje podem estar travando o crescimento.

Resultado esperado: Abertura para inovação, decisões com coragem e realinhamento estratégico.

## Reunião 5: Alinhamento final e plano de execução

Objetivo: Consolidar aprendizados e criar um plano simples e executável para os próximos 30 dias.

Foco: Foco, prioridades, plano tático e gestão da energia.

📌 Atividades sugeridas:

- Resumo das 4 reuniões anteriores: o que aprendemos, o que mudou
- Criação do plano 30/30: 30 dias → 3 metas claras, 3 ações-chave, 3 indicadores de sucesso
- Reforço do papel do líder: apoio + exigência
- Roda final: “O que você vai fazer diferente depois das reuniões da virada?”

Resultado esperado: Clareza, foco coletivo e plano tático para acelerar resultados no curto prazo.

### **Bônus: Ciclo pode ser reiniciado**

Após essas 5 reuniões, o líder pode:

- Repetir o ciclo com novos dados e foco ajustado
- Escolher 1 ou 2 reuniões como “manutenção mensal”
- Usar o modelo como framework contínuo de liderança

Liderar em tempos de bonança é simples. O verdadeiro desafio (e onde a liderança realmente se prova) é quando o cenário aperta, as metas parecem distantes e o time começa a duvidar de si mesmo.

É nesse momento que o líder precisa assumir o papel de comandante estratégico e emocional do time.

Mais do que direcionar metas, ele precisa criar ritmo, clareza, foco e confiança, mesmo quando a maré não está a favor.

**Lembre-se: “Quando a maré não ajuda, é o capitão que muda o ritmo da remada.” - Raul Candeloro**

Esse projeto foi criado exatamente para isso. Para te dar estrutura. Para te dar ferramenta.

E, principalmente, para te ajudar a reconectar sua equipe com o que ela tem de melhor: ação, protagonismo e inteligência coletiva.

Você não precisa virar esse jogo sozinho. Nós podemos te ajudar a aplicar o Projeto Reunião de Virada com sua equipe na prática, com método, acompanhamento e resultados.

Fale com a gente: [\(41\) 99239-0796](tel:(41)99239-0796) | [vendamais.com.br](http://vendamais.com.br)

Estamos prontos para virar esse jogo com você.

Boas vendas e até o próximo episódio do Podcast VendaMais!

## Quer continuar crescendo e aprendendo?

Aproveite para maratonar os outros episódios do Podcast VendaMais e ficar por dentro dos mais variados assuntos do universo das vendas!

Você com certeza vai aprender coisas novas e ter ideias importantes que podem ajudar você e o seu time a vender cada vez mais e melhor.

### Alguns episódios que você não pode perder:

