

# GUIA - 90 DIAS LÍDER DE VENDAS

		ESTRATÉGIA	PESSOAS	PROCESSOS	TECNOLOGIA	DADOS
PRIORIDADE	30 Dias	DIAGNÓSTICO				
	31 - 60 dias	KICK OFF - EXECUÇÃO				
	61 - 90 dias	ACOMPANHAMENTO E MELHORIA CONTÍNUA				
		<b>Revisar Estratégia Comercial</b> Business Plan de Crescimento Estratégia GTM Metas & Quotas Compensation Plan Canais de Venda Estrutura / Times	<b>Entrevistas Individuais CCP</b> Líderes de Vendas Equipe de Vendas <b>Revisão de Rotinas e Ritos Comerciais</b> Reuniões de Pipeline Ritos de Vendas Rotinas de Desenvolvimento Comercial	<b>Revisão de Processos</b> Etapas de Pré Vendas Etapas de Vendas Etapas de Pós Vendas Cadências SLA's de Passagem Roteiros Escuta de ligações e reuniões	<b>Revisão de Stack</b> <b>CRM</b> Empresas / Contatos / Atividades Fluxo de Qualificação Fluxos e processos de vendas <b>Sales Engagement</b> Enriquecimento de Listas Fluxos e processos	<b>Revisão de Dashboards</b> Indicadores de Resultado Indicadores de Performance Indicadores de Operação Indicadores Cross Area <b>Revisão de Integrações</b> Marketing   Vendas Operações e Pós Vendas
		<b>Business Plan</b> Plano de Crescimento Plano de Headcount Plano de Estruturação Plano de Orçamento e Economics Plano de Compensation e Metas	<b>Plano de Rotinas</b> <b>ROB's</b> SCI de Performance Sales Coaching Capacitação Continuada Mentoria Feedbacks CCP <b>Rito Pipeline e Forecast</b> <b>Rito Kick off mensal</b> <b>Rito Dailys</b>	<b>Linearização de Processos</b> Conhecimento produto, mercado e ofertas Criação de Roteiros Criação de Blueprints Criação de S&OPS Criação de Frameworks	<b>Otimização de Stack</b> Organização e otimização de Campos CRM Revisão / Implementação de processos Revisão / Implementação de templates e cadências	<b>Otimização de Dados</b> Dashboards adaptados por rotinas Implementação de indicadores Organização de Integrações
		<b>Revisão Contínua Business Plan</b> <b>Revisão Contínuo Planejamento Comercial</b> <b>Playbook de Estratégia Comercial</b> Premissas de crescimento Racional de estruturas Racional de GTM Racional de Compensation / Quota	<b>Playbook de Rotinas Comerciais</b> Modelagem de Agenda Vendas Modelagem de Agenda Lideranças <b>Capacitação Continuada</b> Treinamento Comercial <b>Alta Performance</b> Ritos de Cultura de Alta Performance	<b>Playbook de Vendas</b> Academia Comercial Roteiros e Metodologias Framework e Blueprints Plano de Onboarding e Rampup	<b>Automações de Stack</b> Automações de campos operacionais Automações de operações	<b>Automações de dados</b> Criação de BI Dashboards Análises Adhocs

