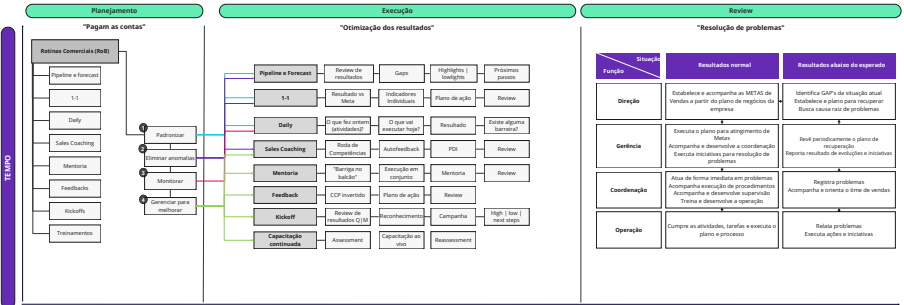




RESULTADOS

RoB - Rotinas de Gestão de Vendas						
Rotinas de Vendas		Plan	Do	Check	Act	Frequência
Atividades de Melhoria Contínua	Reunião de Pipeline	Avaliar GAP de geração da Demanda, Qualificação ou Vendas - Monitor plano tático da semana (rodas de negócios, reuniões, avulsos e vendas)	- Monitor os resultados do time QTD / MTD - Monitor principais gaps e desafios - Explicar plano da semana - Alinhar para as prioridades e expectativas	- Analisar evolução do pipeline em volume e \$B semana a semana - Analisar tarefas realizadas vs. projetadas	- Converter individualmente por ativar planos individuais	Semanal (1hora)
	1:1	Análise de resultado individual com relação ao progresso vs meta - Monitor plano tático de semana individual	- Executar mesa interdisciplinar de plan de ação - Monitorar sobre atividades e plays de vendas	- Avaliar evolução de resultado semanal - Avaliar cumprimento de tarefas	- Plano tático de ações da semana baseado em objetivos e metas	Semanal (1hora)
	Daily	Análise de resultado individual com relação ao progresso vs meta - Monitor plano tático de semana individual	Executar plano diário com mesa interdisciplinar - O que fez ontem? - O que vai fazer hoje? - Solte alguma tarefa!	Avaliar evolução diária de registros, exemplos de atividades e estagios no pipe	Alineamento individual se necessário	Diário (15 mins)
	Sales Coaching	Preparar evidências de ligações apresentações visitas Preparar Roda de Competências	- Executar auto análise do vendedor e a sua percepção sobre o seu nível de preparo na roda de competências. Solicitar evidências	- Avaliar a evolução e preparo do liderado de acordo com o plano estabelecido	Executar POI baseado em maiores dificuldades da roda de competências.	Mensal (1hora)
	Mentoria	Preparar sessao ou visita onde o lider irá executar o conceito que deseja para mostrar como se faz	Conduzir junto com o liderado uma ligação, reunião, visita ou role play mostrando como deve executar determinada atividade	Coletar percepção e feedback do liderado	Definir proxima atividade que necessita de atenção especial de demonstração na prática	Mensal (1hora)
	Feedback	Setar expectativa de reunião de feedback onde a mesa será invertida - Liderado para o lider	Executar o CCP (continuar, começar e parar) onde o liderado deve dar feedback para o lider	Coletar percepção de evolução e feedback do liderado	Definir proxima atividade que necessita de ajustes	Mensal (1hora)
	Kickoff	Preparar dados do mês ou quarter de resultados vs metas. Preparar comunicação de metas do próximo período - Comunicar novos resultados - Reconhecer publicamente resultados	Executar liderança visionária demonstrando transgêneros nos resultados e atingimento de metas, destacando principais proficiências do período. Comunicar novas iniciativas e campanhas do período.	Coletar feedbacks do Kickoff	Definir proxima data e necessidades de ajustes	Mensal (1hora)
	Capacitação Continuada	Avaliar principais Gaps técnicos do time comercial e preparar plano de capacitação	Executar treinamentos hands on sobre cada um dos temas	Coletar percepção de evolução e feedback do liderado	Definir proxima atividade que necessita de ajustes	Semanal (1hora)