

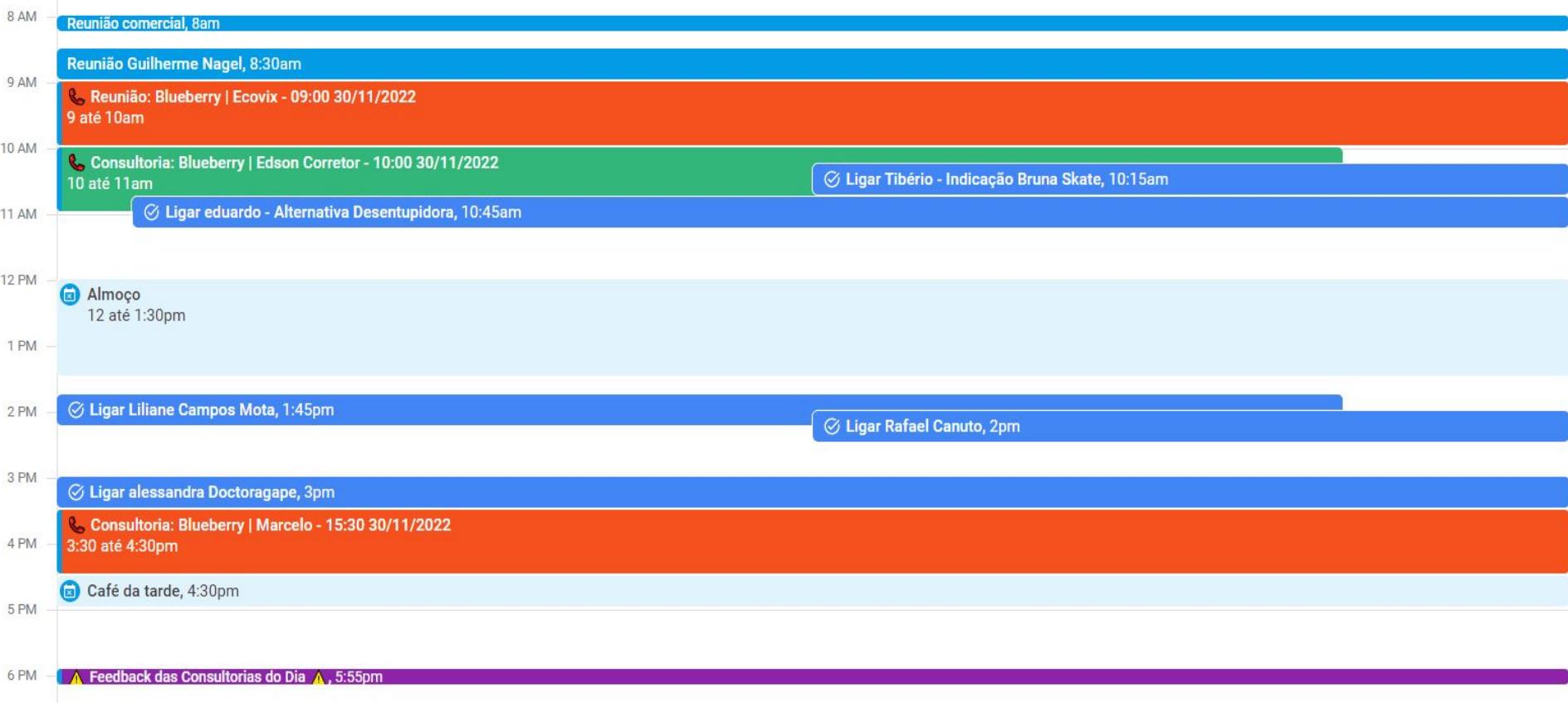
**Dia a dia da
pré-venda, dicas de
quem está na
operação**

Organização/Processos

A prospecção fria é uma linha de montagem, só a repetição gera a perfeição!

- Horários para prospecção (Ser inteligente)
- Agenda (Sua e do seu vendedor)
- Documentos, arquivos e barras de favoritos
- Cadências de contato, workflow de atividades, cadências de follow up. SIGA OS PROCESSOS.

Exemplo de agenda



Documentos, arquivos e barra de favoritos

The screenshot shows the Google Drive interface. On the left, there's a sidebar with various navigation options: Ferramentas, Redes sociais, prospecção, Docs, Gui Nagel, Ecommerce, Solar, Desentupidora/Ded..., Advogados, Imobiliarias, Corretoras Planos, Clinicas Médicas, Revenda de carros, Novo, Prioridade, Meu Drive, Compartilhados comigo, Recentes, Com estrela, and Lixeira. A dropdown menu is open over the 'Revenda de carros' item, listing categories like Dentistas, SaaS, Viagens, Engenharia Eletrica, Analises, Joias, Materiais de contrução (inativos), Consorcios, Madereiras, Informatica, Integração Pré-vendas, and Funerarias. The main area displays the contents of the 'Integração Outbound' folder, which contains five items: 'Videos integração' (starred), 'Vídeos confirmação de reunião SDR', 'Treinamento pré-vendas (Lucas e Erik)', and 'Docs' (starred). The table columns are Nome, Proprietário, Última vez aberto por mim, and Tam.

Nome	Proprietário	Última vez aberto por mim	Tam
Videos integração ★	eu	20 de dez. de 2022	-
Vídeos confirmação de reunião SDR	eu	14:03	-
Treinamento pré-vendas (Lucas e Erik)	eu	08:51	-
Docs ★	eu	21 de dez. de 2022	-

Produtividade

Você precisa atingir o estado de Flow nas ligações

- Otimização de tempo
- Conversas paralelas
- Celular pessoal e notificações
- Comentário sobre as ligações

Obrigado!