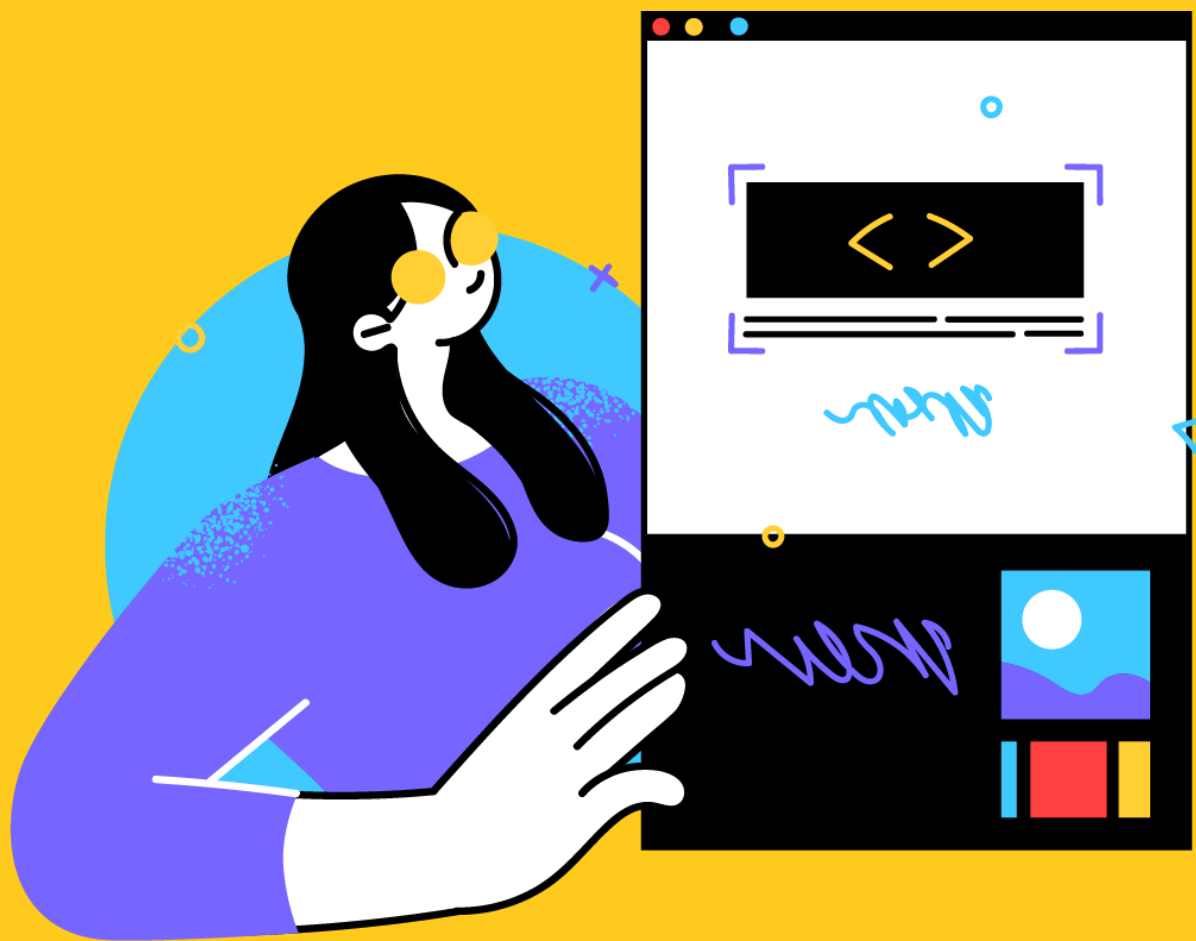


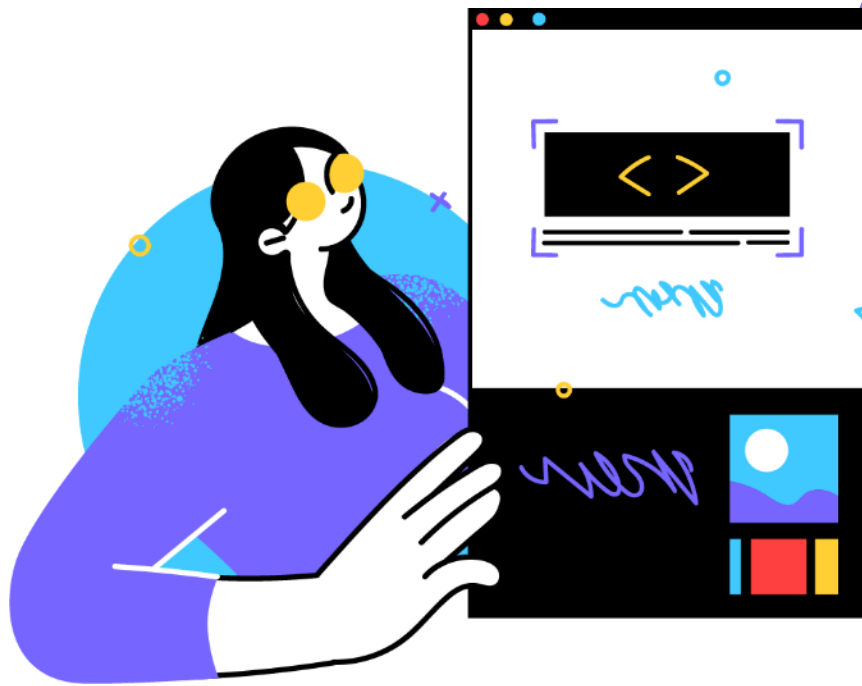
Conclusão
Reflexão



**Como colocar
tudo em prática**

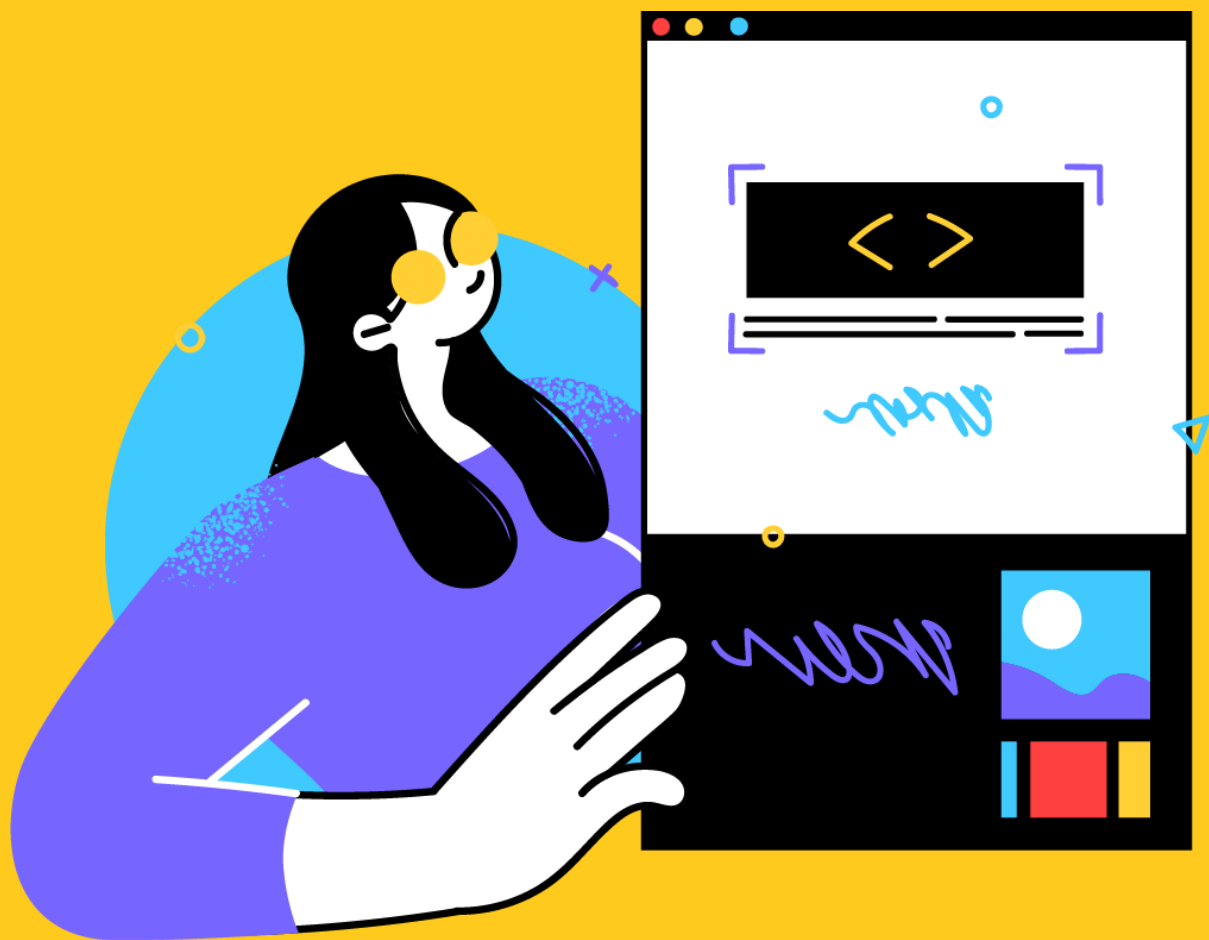
A Gestão Ágil de Vendas

Abrange as atividades necessárias para obter sucesso nas vendas em uma sequência de seis etapas



**Construir
relacionamentos**



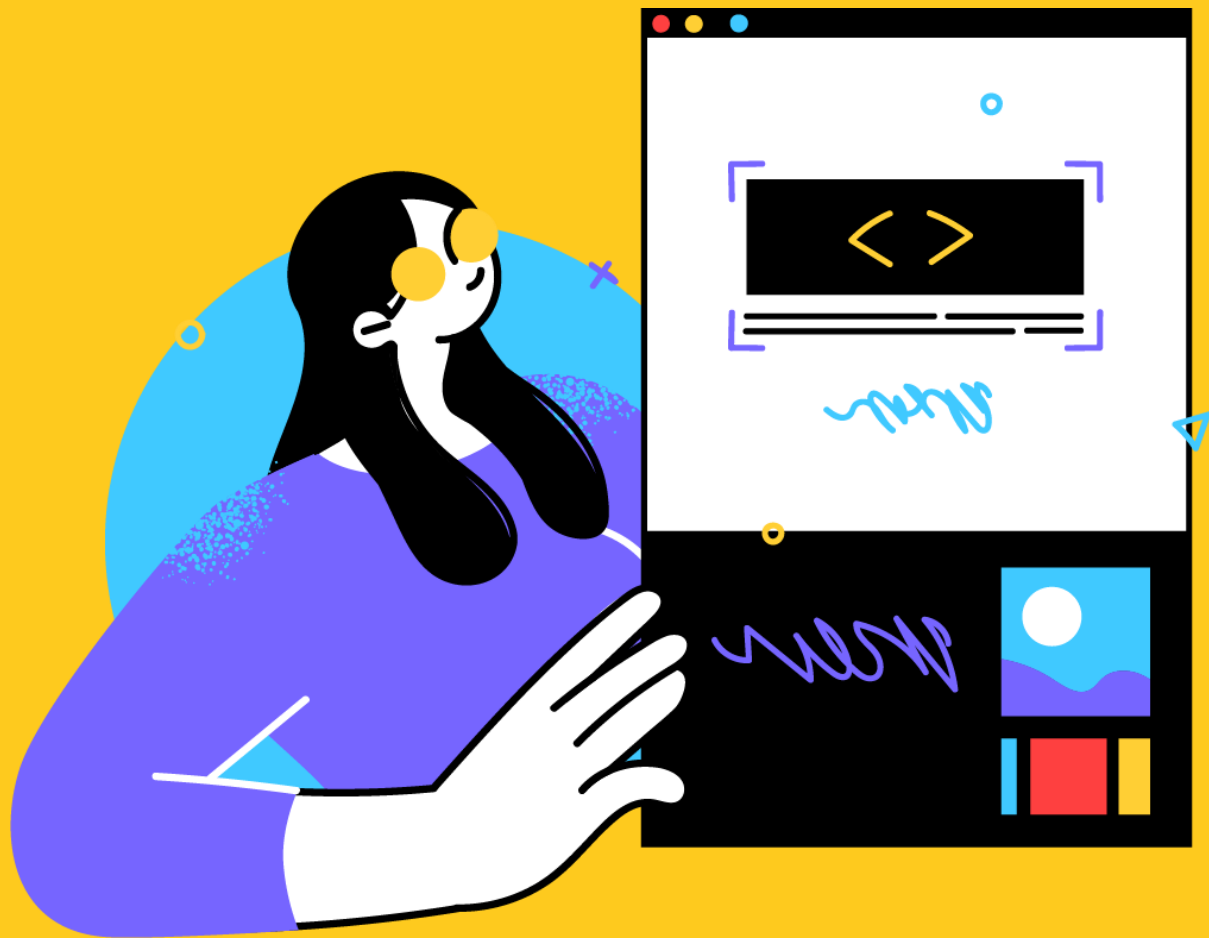


Oficina de Ideias



Objetivos

- Propiciar abertura para a criatividade e inovação
- Dispor de um clima de construção
- Estimular ideias individuais e coletivas
- Buscar ações concretas e tangíveis



Regras

Objetivos e Questões de Trabalho

Objetivos:

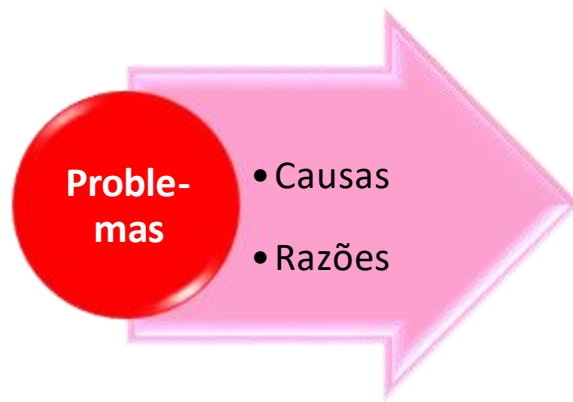
- A. Como podemos ajudar a nossa área a bater a meta de vendas do ano?
- B. Como podemos aprimorar nossas habilidades e atitudes para ampliar a **CAPACIDADE DE VENDAS** de nossa equipe comercial?

Questões de Trabalho:

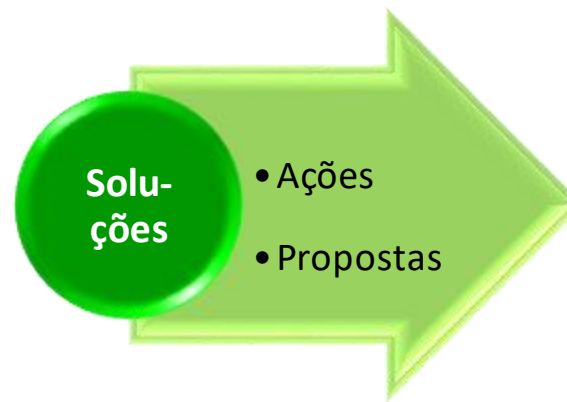
- 1. Quais são os **problemas** para atingir este objetivo?
- 2. Quais são as **soluções** para atingir este objetivo?
- 3. Quais são os **benefícios** que obteremos ao atingir este objetivo?

Questões de Trabalho

1. Quais são os **problemas** para atingir este objetivo?



2. Quais são as **soluções** para atingir este objetivo?



3. Quais são os **benefícios** que obteremos ao atingir este objetivo?



Ideias e Sugestões



- Nesta fase:



- Pense nas mais **prováveis** respostas das questões
- Não estabeleça **critérios**, nem **direcione** as ideias!
- **Todas** as ideias devem ser incluídas
- Não **critique** ou **julgue** ideias e sugestões alheias
- Limite-se a **compreender** as ideias, e não a revisá-las ou validá-las!

1. Quais são os **PROBLEMAS** para atingir este objetivo?

A Como podemos ajudar a nossa área a bater a meta de vendas do ano?



2. Quais são as **SOLUÇÕES** para atingir este objetivo?

A Como podemos ajudar a nossa área a bater a meta de vendas do ano?



3. Quais são os **BENEFÍCIOS** que obteremos ao atingir este objetivo?

A Como podemos ajudar a nossa área a bater a meta de vendas do ano?



1. Quais são os **PROBLEMAS** para atingir este objetivo?

B Como podemos aprimorar nossas habilidades e atitudes para ampliar a **CAPACIDADE DE VENDAS** de nossa equipe comercial?



2. Quais são as **SOLUÇÕES** para atingir este objetivo?

B Como podemos aprimorar nossas habilidades e atitudes para ampliar a **CAPACIDADE DE VENDAS** de nossa equipe comercial?



3. Quais são os **BENEFÍCIOS** que obteremos ao atingir este objetivo?

B Como podemos aprimorar nossas habilidades e atitudes para ampliar a **CAPACIDADE DE VENDAS** de nossa equipe comercial?

