



## O que aprendemos?

Nessa última aula do nosso curso, deixamos claro que o processo de planejamento de vendas é contínuo e que deve permear a cultura da empresa. Não deve se encerrar em momento algum mas deve se retroalimentar para que a empresa tenha continuidade.

As metas mudam. Suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças estão em constante transformação. Reavalie periodicamente o que está sendo feito e a forma como está sendo feito.

Meça e controle. Vimos a importância disso para sua operação ser saudável. horizonte de tempo não se encerra no período de análise estabelecido, mas deve ser visto como algo de longo prazo. Muito longo.

Analizamos as campanhas e decidimos interromper algumas. Outras aprimorar. Outras ainda apenas deixar rolar. E é assim que deve ser. Com continuidade.

E, por fim, explicamos que adotamos aqui no curso uma metodologia denominada PDCA, que é planejar, executar, controlar e (re)agir.