

Sobre funil de vendas

Ter um funil de vendas é essencial para a gestão comercial de qualquer empresa. Com ele, é possível medir o tempo levado em cada negociação, prever se o faturamento será alcançado, estimar o faturamento dos próximos meses, entre outros. Sobre o funil de vendas, é correto afirmar também que:

Selecione uma alternativa

- A** É irrelevante para o vendedor e relevante ao seu gestor comercial.
- B** Levar o cliente para a próxima fase do funil não tem tanta relevância na gestão como um todo.
- C** Ele evita surpresas para a área de atendimento, uma vez que, se tem bastante negócio em fechamento, a produção percebe que vai ter que dar conta de atender.