

 05

Vendendo com assertividade

Mais importante do que vender, é vender bem, com qualidade. Adotar um funil de vendas em sua empresa ajuda e muito neste processo. Para isso, você viu que é necessário criar um processo de vendas dentro do Pipefy que melhor se encaixe na sua empresa. Acompanhar as negociações, caso a caso, e entender o que impacta o não "afunilamento" é fundamental para potencializar os resultados.

Existem muitos artigos na internet que abordam a construção de um funil de vendas. Mas, um que eu gosto muito, é esse do Agendor, <https://www.agendor.com.br/blog/como-criar-funil-vendas-etapas/> (<https://www.agendor.com.br/blog/como-criar-funil-vendas-etapas/>) .

O Agendor é outra ferramenta que auxilia bastante no controle do funil de vendas. Além disso, é online e sua versão free traz bastante possibilidades de uso. Se você não se adaptar com o Pipefy, essa é uma bela opção!