


# Conclusão Priorização

A background image showing three people (two men and one woman) smiling and looking at a laptop screen in an office environment. The image is partially obscured by a blue overlay on the right side.

**Até quando você vai ficar  
apagando incêndios  
operacionais e deixar a  
estratégia de lado?**

Se você não organizar processos e  
procedimentos operacionais nunca vai  
conseguir focar no que realmente importa.



# Objetivos e Questões de Trabalho (1/2)

## 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?

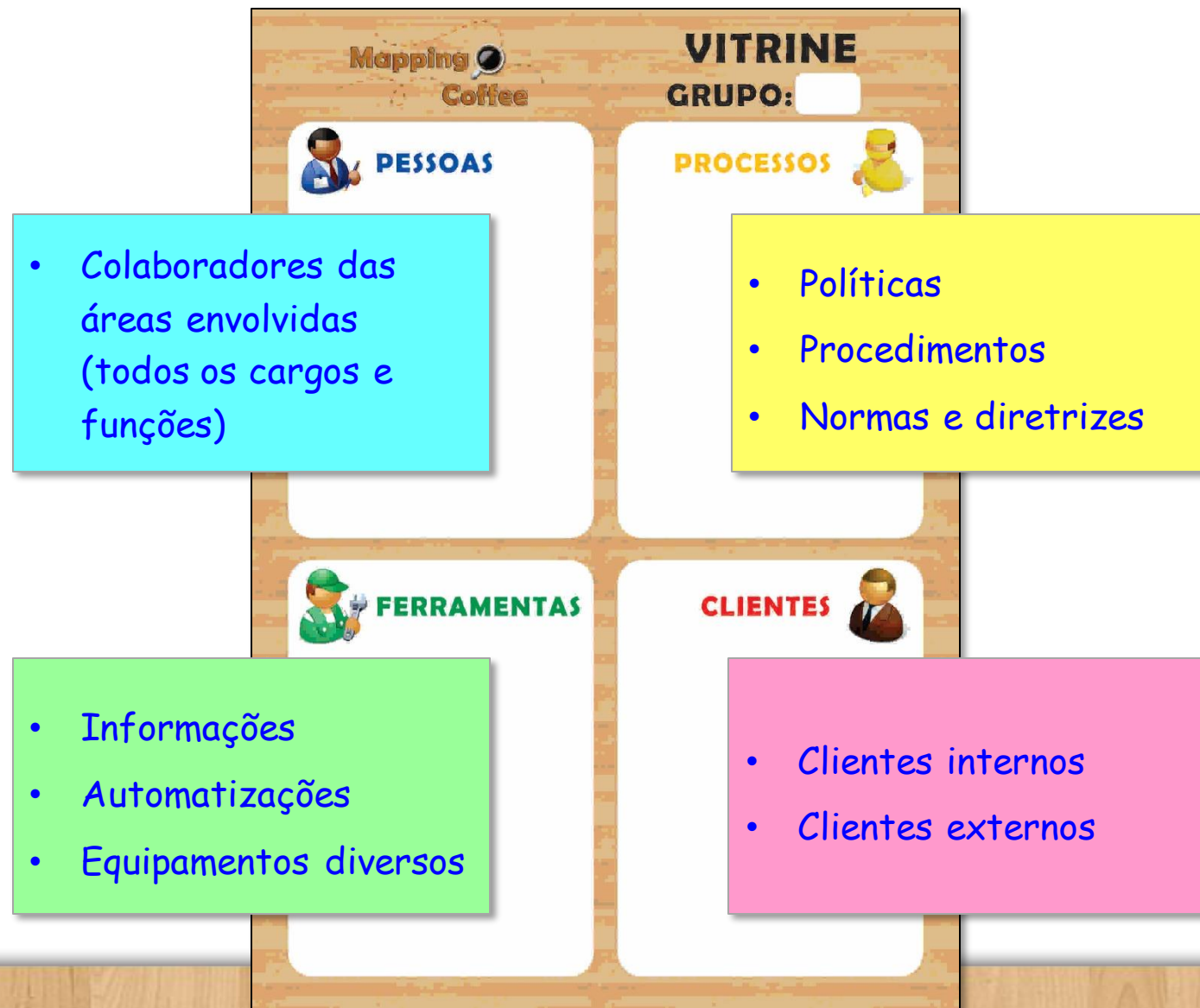


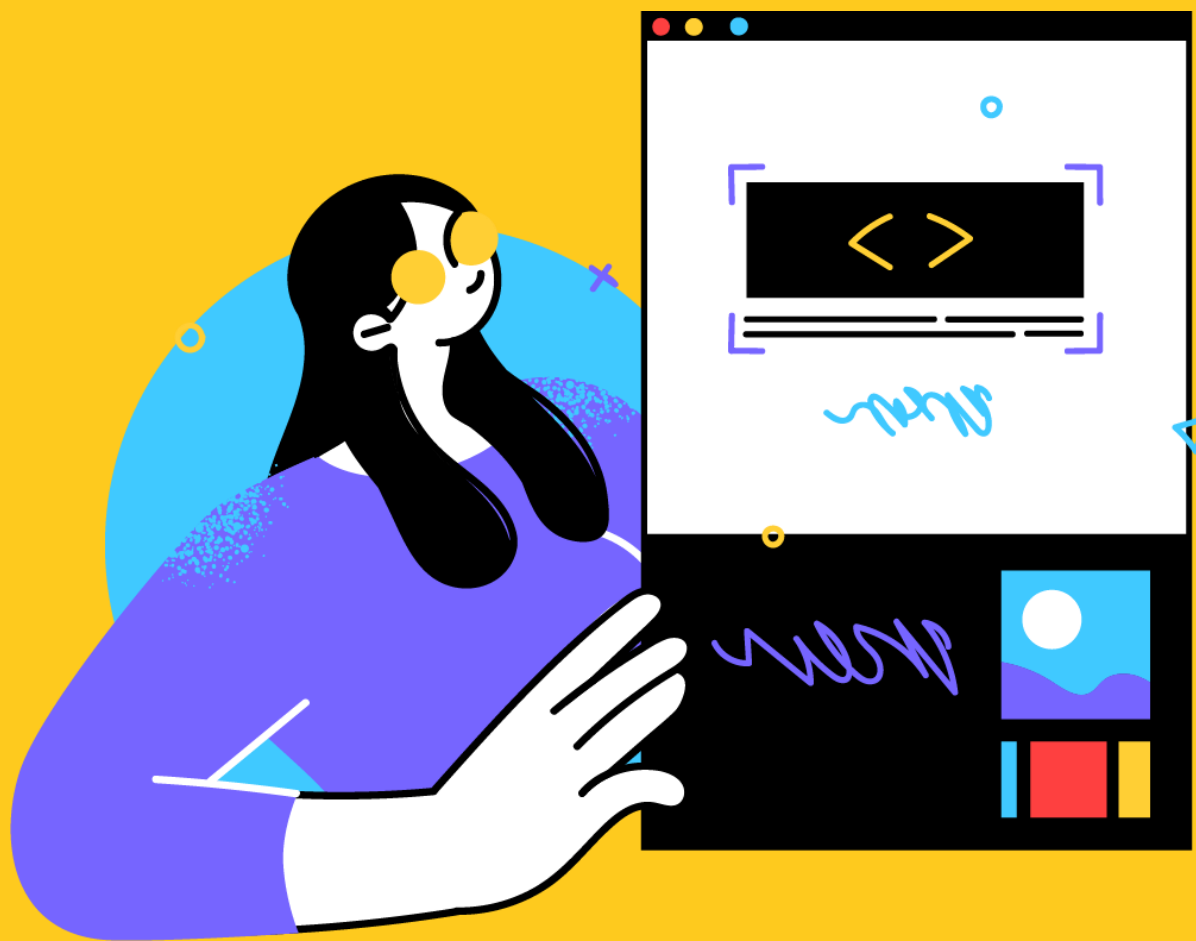
# Priorização

- **Separe** os temas – **agrupe-os** por similaridade e objetivos em comum
- Estabeleça **critérios** com o grupo, **critique e julgue** todas as ideias
- **Revise** cada ideia e **valide-a** ou **não!**
- **Mantenha-a** ou **descarte-a**
- **Consolide** e/ou **reescreva** as ideias, alocando-as em **4 dimensões**
- Depois de consolidados, **reescreva e substitua** os post-its por outros, se for o caso



# Dimensões de Trabalho





# Priorização Problemas



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



# VITRINE - PROBLEMAS

# B1

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

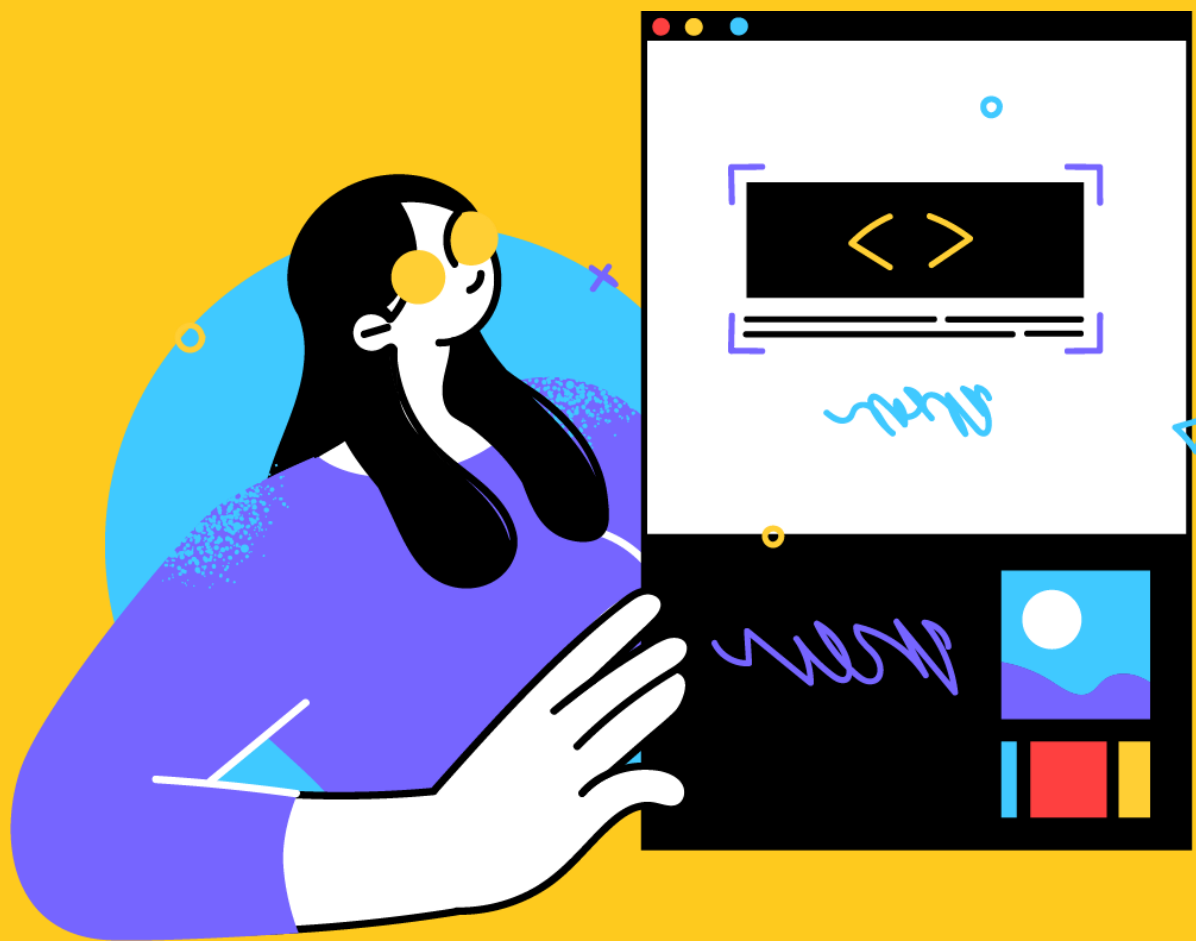
 **PESSOAS**

**PROCESSOS** 

 **FERRAMENTAS**

**CLIENTES** 





# Priorização Soluções

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



PESSOAS

PROCESSOS



FERRAMENTAS

CLIENTES



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



PESSOAS

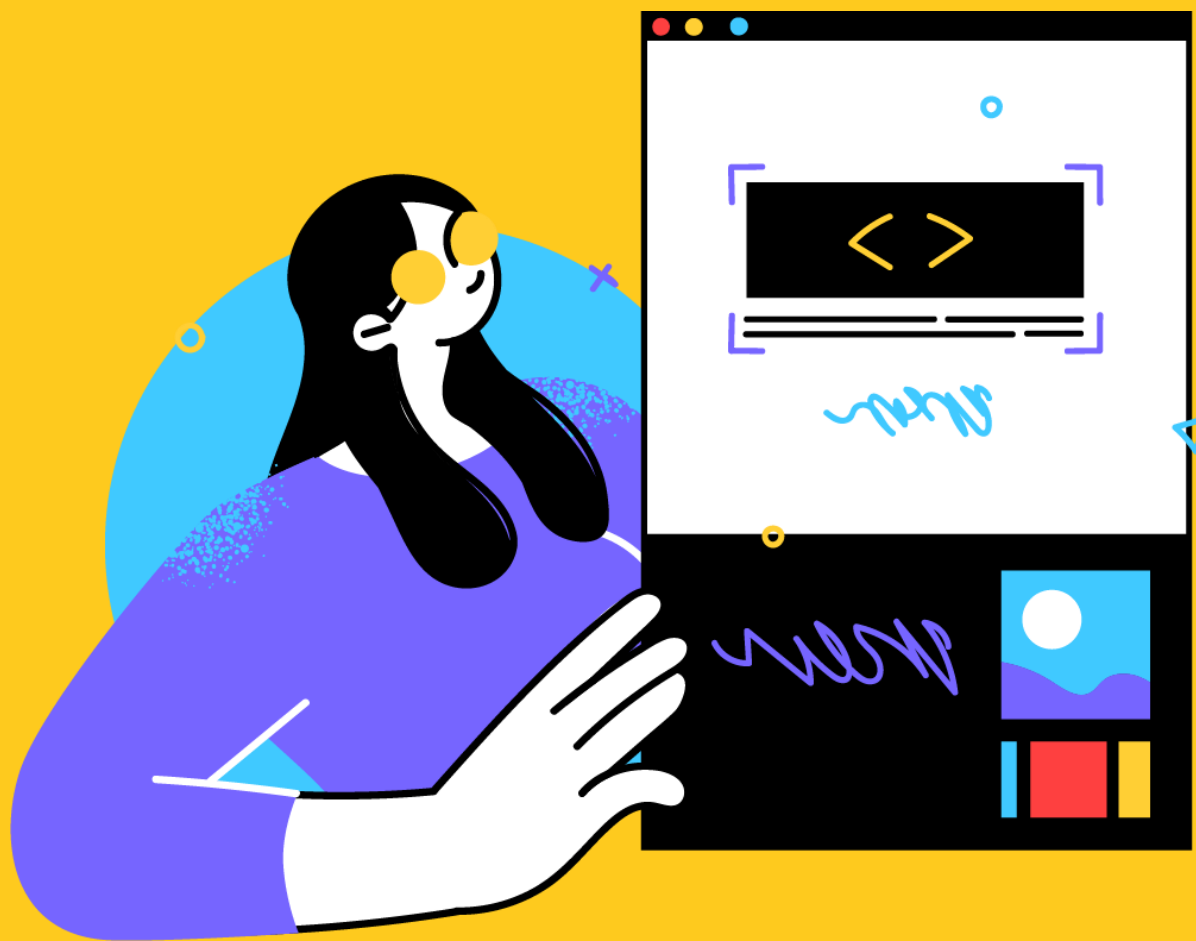
PROCESSOS



FERRAMENTAS

CLIENTES





# Priorização Benefícios

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



PESSOAS

PROCESSOS



FERRAMENTAS

CLIENTES



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



PESSOAS

PROCESSOS

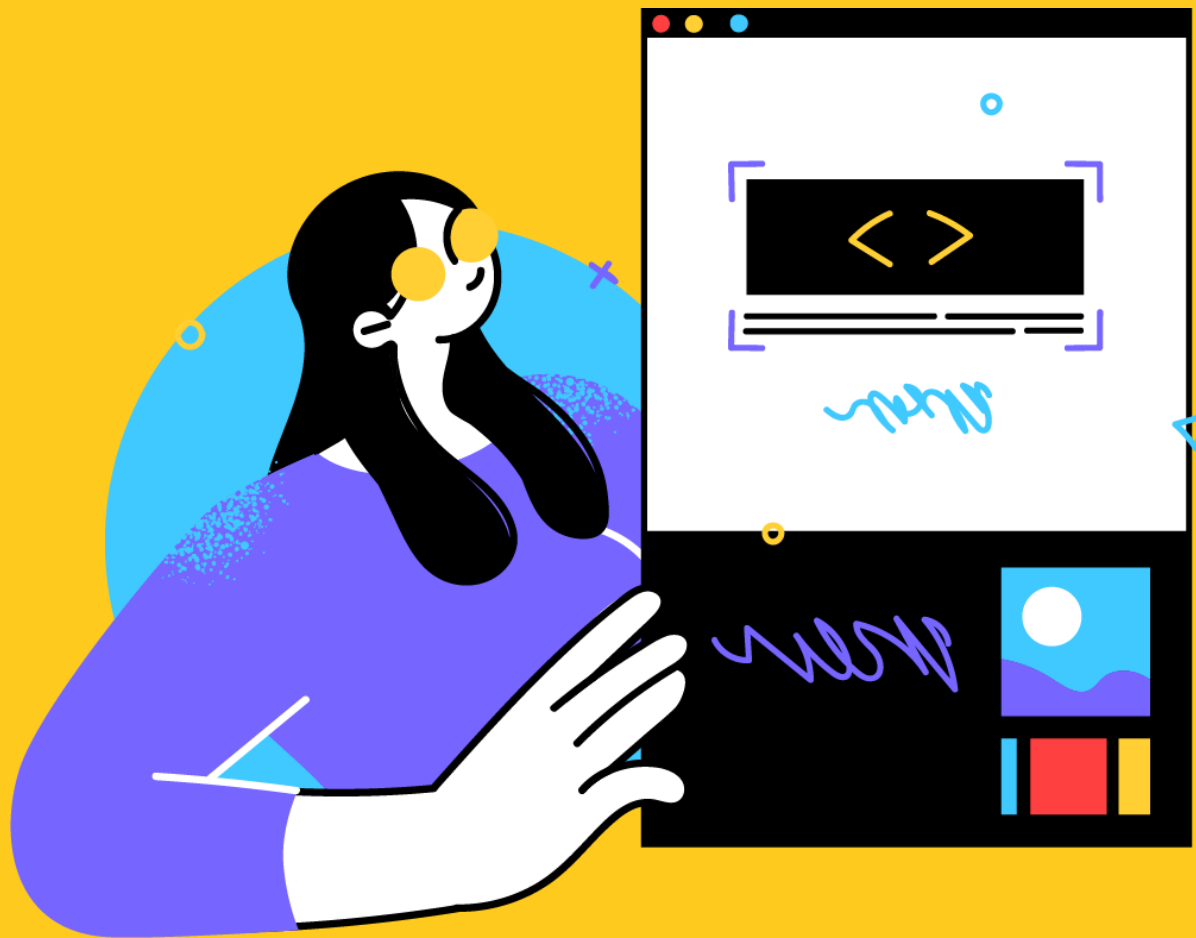


FERRAMENTAS

CLIENTES







# Mapa de Priorização

# Mapa de Priorização

