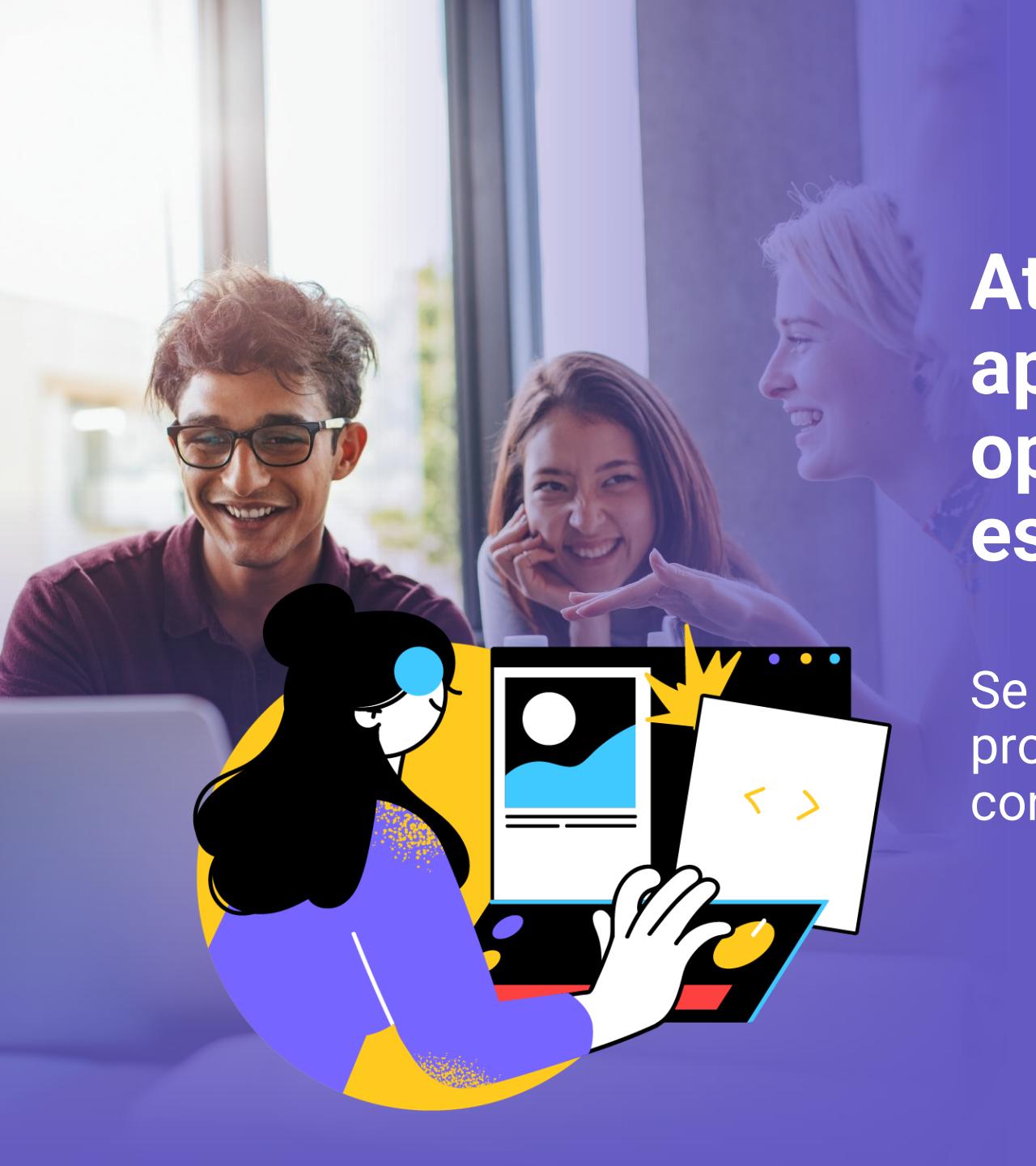


# Conclusão Priorização



**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?

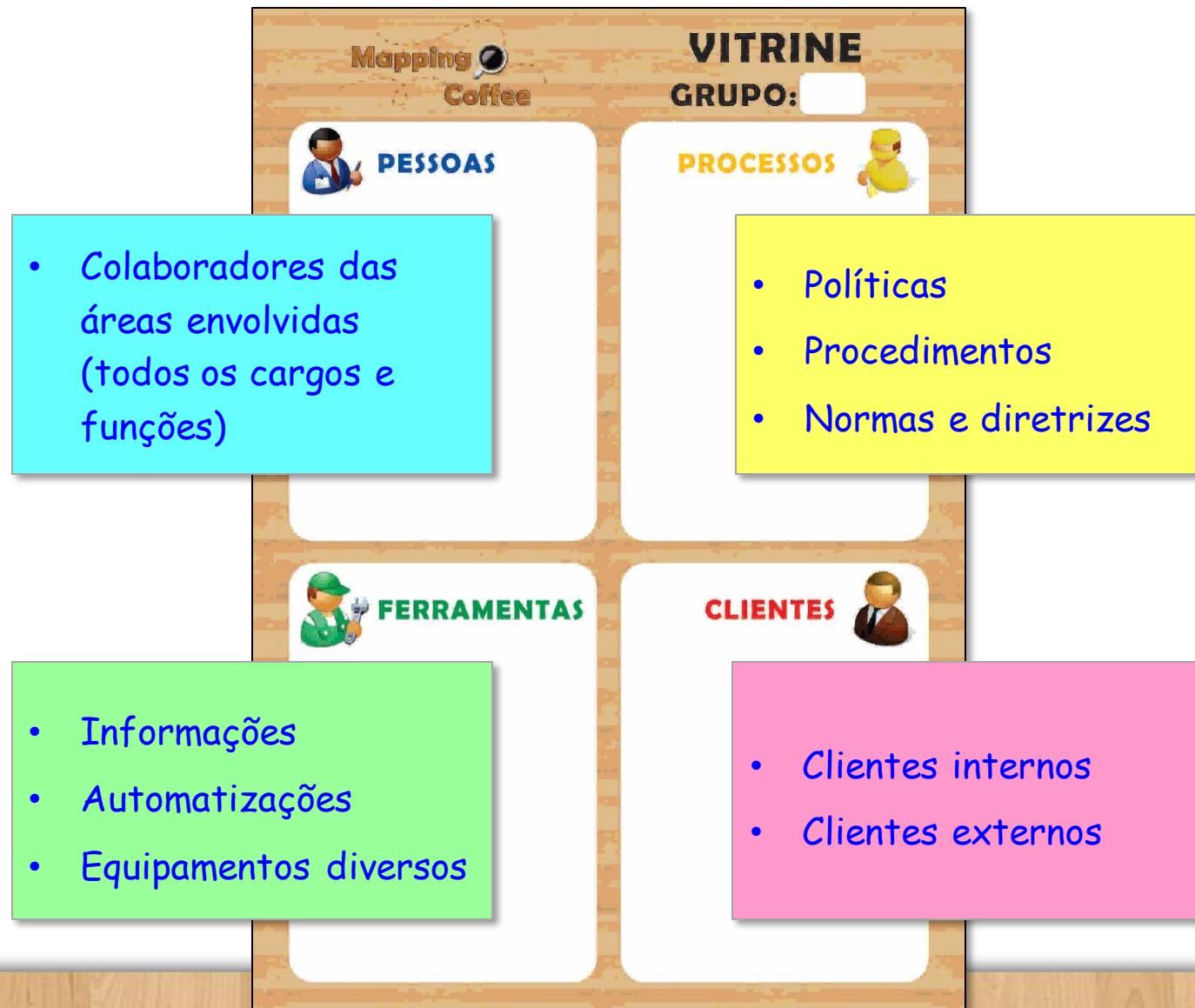


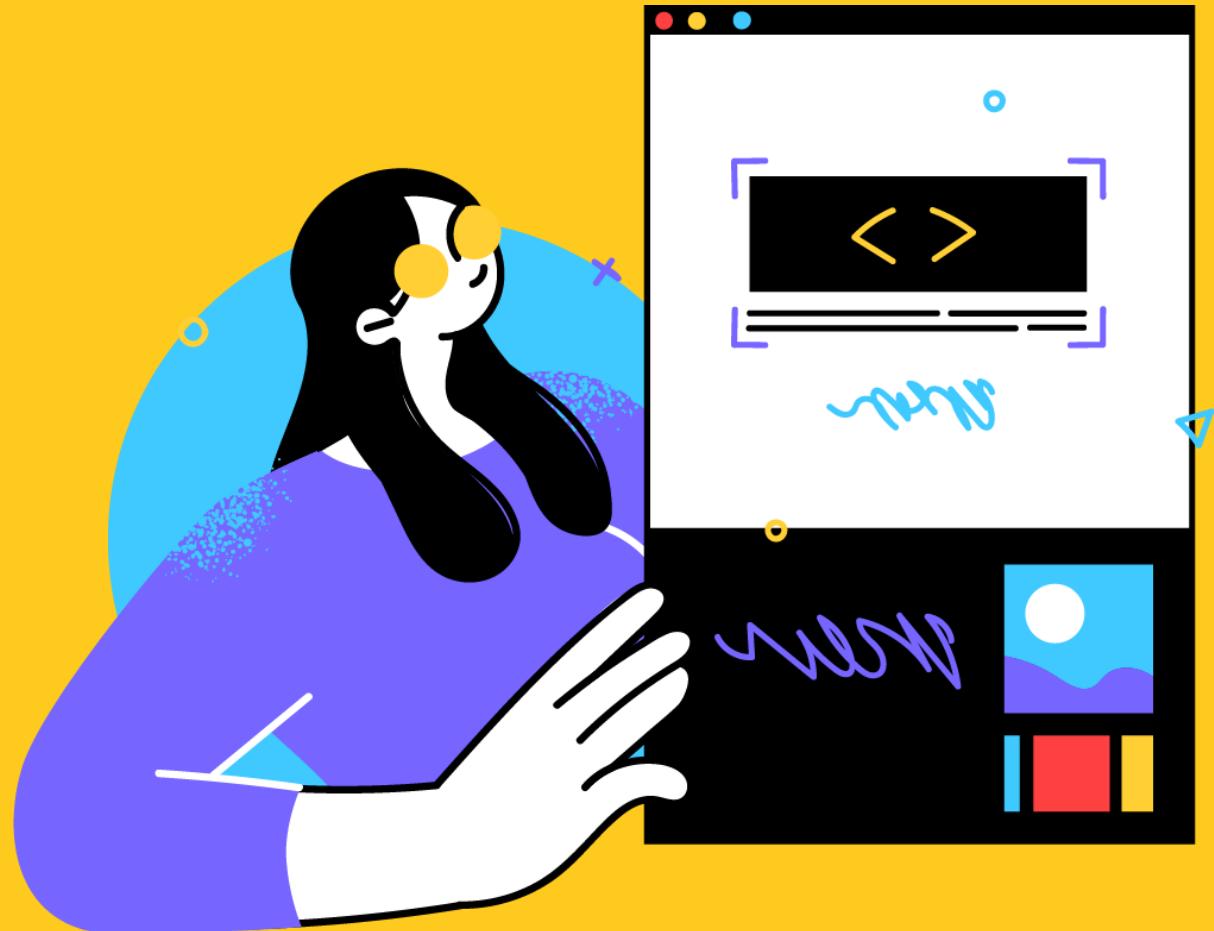
# Priorização

- 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 casos



# Dimensões de Trabalho





# Priorização Problemas

### 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



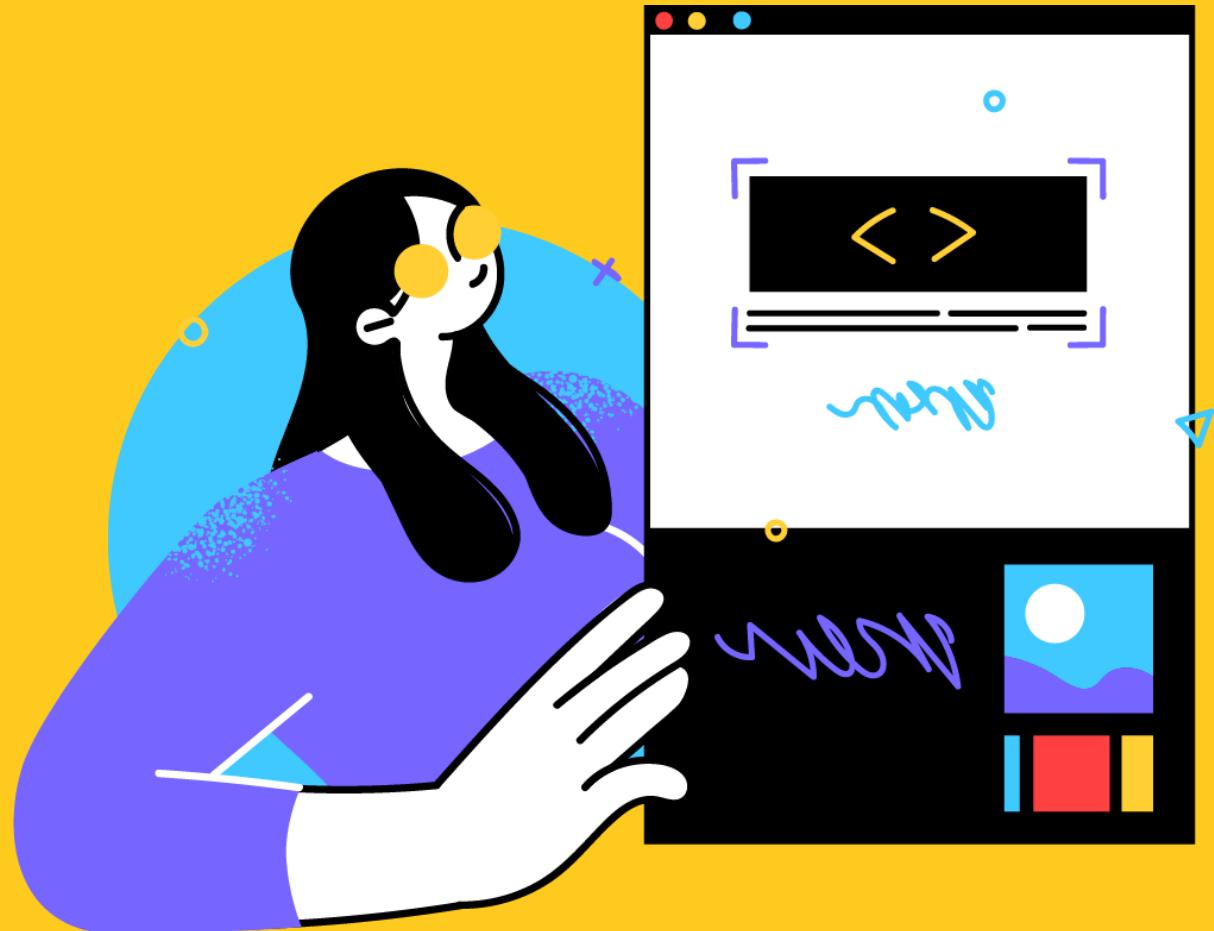
PROCESSOS



FERRAMENTAS



CLIENTES



# Priorização Soluções

**A**

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



**PESSOAS**



**PROCESSOS**



**FERRAMENTAS**



**CLIENTES**

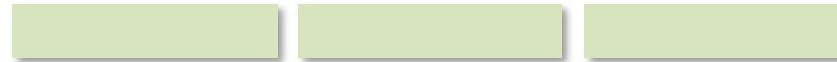
**B** Como podemos aprimorar nossas habilidades e atitudes para ampliar a CAPACIDADE DE VENDAS de nossa equipe comercial?



PESSOAS



PROCESSOS

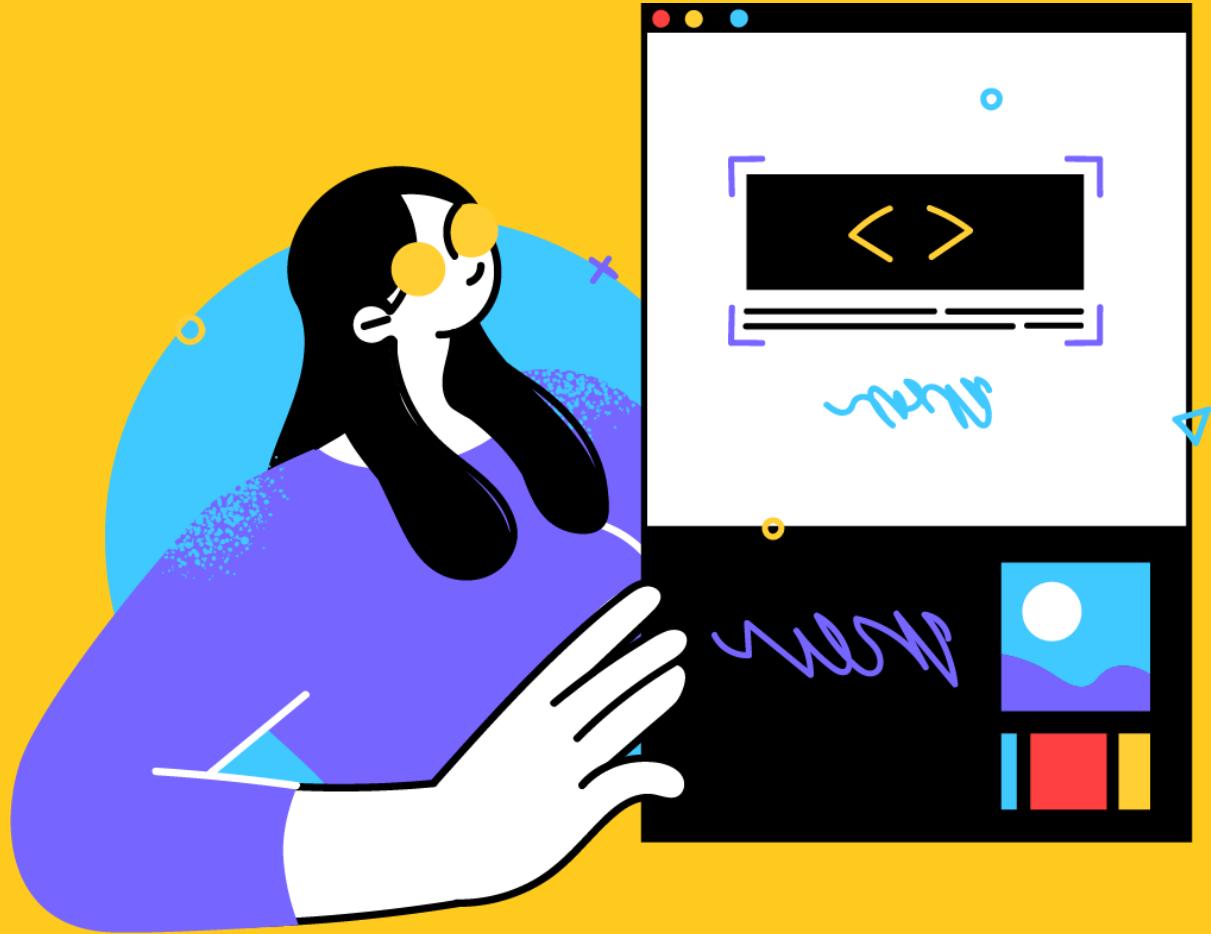


FERRAMENTAS



CLIENTES





# Priorização Benefícios

# VITRINE - BENEFÍCIOS

A3

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



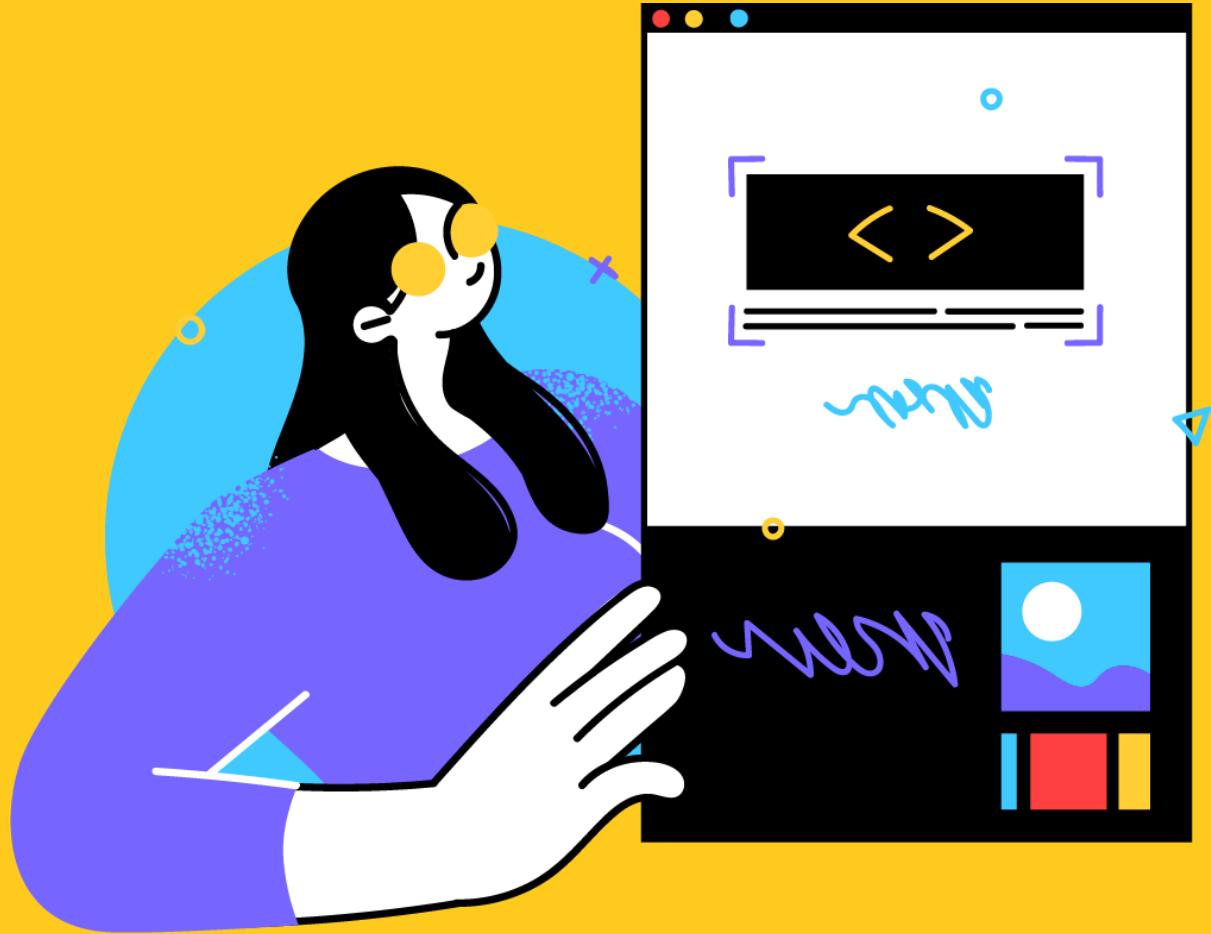
PROCESSOS



FERRAMENTAS



CLIENTES



# Mapa de Priorização

# Mapa de Priorização

