

PROCESSO TRAINEE 2025.2

BOPE | CLOSERS



Guia da Atividade

Coordenador/Membro responsável pela atividade: Maria Eduarda

Contato: Maduh no Slack

Título da atividade: Operação "Fecha Contrato": O Desafio do Cliente Decisivo

Objetivos da atividade: Essa atividade tem como objetivo simular o ciclo completo de prospecção e negociação da coordenação Closers, desde o primeiro contato até a apresentação da proposta. A meta é que os trainees desenvolvam habilidades essenciais de escuta ativa, diagnóstico de necessidades, cálculo de escopo, precificação e apresentação de propostas de valor.

Guia da atividade: Para esta atividade, vocês (em grupo) participarão de duas reuniões com um "cliente" simulado (um membro da CJR).

- 1. Reunião 1 (Diagnóstico):** O objetivo é entender o problema do cliente. Vocês devem fazer perguntas estratégicas para extrair o máximo de informações sobre as necessidades, dores e expectativas do projeto.
- 2. Reunião 2 (Proposta):** Após analisarem as informações e montarem uma solução, vocês apresentarão a proposta técnica e comercial ao cliente.

Entregáveis: Apresentação de Proposta (Google Slides, PowerPoint ou similar) contendo o escopo, a solução, o cronograma e a precificação detalhada.

Atividades Sugeridas (os membros podem acumular funções):

a. Escriba/Analista de Requisitos: Responsável por transcrever/anotar todas as informações da Reunião 1, organizando os requisitos do projeto.

b. Equipe de Precificação (Sugerido fazer em grupo): Analisa os requisitos e estima o esforço (horas semanais) para calcular o valor do projeto, usando como base o valor de R\$45,00/hora.

c. Líder de Proposta: Conduz a segunda reunião, apresentando a solução e defendendo o valor do projeto para o cliente.

Ferramentas necessárias:

- [Manual da Marca da CJR](#) para a realização dos slides
- Slides da apresentação de proposta (Canva, Figma, etc)