

Relatório Individual - João Victor

Gerado em: 04/02/2026 às 11:02

Total de Negócios: 12

1. Preencher formulário de CRM "LP treinamento Comercial"

Empresa: Vida Veg S.A.

Fase: Conectado

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- Considerando que não há informações sobre a temperatura atual, mas sabemos que o cliente está na fase "Conectado" e nenhum follow-up foi realizado, podemos inferir que a temperatura é MORNO, pois há um interesse inicial, mas ainda não há um envolvimento ativo.
- Até agora, o que aconteceu foi apenas o início do contato, sem nenhum desenvolvimento posterior.
- Não há objeções ou pontos de atenção explicitados, mas a falta de follow-up sugere uma oportunidade para reengajar o cliente e entender melhor suas necessidades.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado João Victor, gostaria de aprofundar nossa conversa sobre como o treinamento comercial pode impulsionar os objetivos da Vida Veg S.A. Qual é o principal desafio que você enfrenta atualmente em termos de vendas ou desenvolvimento comercial?"
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar como o treinamento pode melhorar a eficiência das vendas, aumentar a satisfação do cliente e impulsionar o crescimento da empresa.
- Utilizar o gatilho mental da "escassez" pode ser eficaz, destacando que a oportunidade de melhorar as vendas e o desempenho comercial não deve ser postergada, pois a concorrência está sempre à frente.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você estaria disposto a agendar uma reunião para discutir como o nosso treinamento comercial pode atender às necessidades específicas da Vida Veg S.A.?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião para apresentar os detalhes do treinamento e como ele pode ser adaptado às necessidades da empresa.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter a conversa ativa e demonstrar proatividade em atender às necessidades do cliente.
-

2. Preencher formulário de CRM "LP treinamento Comercial ads"

Empresa: Monde One

Fase: Conectado

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é FRIO, pois não há informações sobre o interesse do cliente ou nenhum follow-up realizado até o momento.
- Até agora, não houve nenhuma interação significativa com o cliente, apenas o registro inicial no CRM.
- Não há objeções identificadas, pontos de atenção ou oportunidades claras, pois o histórico de conversas está vazio. No entanto, a falta de informações sobre o cliente e o interesse em "LP treinamento Comercial ads" é um ponto de atenção.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- O que dizer exatamente no próximo contato: "Olá João Victor, gostaria de saber se você teve a oportunidade de considerar o 'LP treinamento Comercial ads' para a Monde One. Estamos aqui para ajudar a impulsionar o sucesso comercial da sua empresa."
- Argumentos de fechamento específicos para esta situação: Destacar os benefícios do treinamento em aumentar a eficiência das vendas, melhorar a estratégia comercial e aumentar a competitividade no mercado.
- Gatilhos mentais ou técnicas de persuasão adequadas: Utilizar a técnica de "perda" (o que a empresa perde se não adotar o treinamento) e "ganho" (o que a empresa ganha com o treinamento), além de enfatizar a exclusividade e a personalização do serviço.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você estaria disposto a agendar uma reunião para discutir como o 'LP treinamento Comercial ads' pode ser adaptado às necessidades específicas da Monde One?"
 - Próximo passo concreto para avançar na venda: Agendar uma reunião ou uma chamada para apresentar o treinamento de forma personalizada e discutir os detalhes do contrato.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o follow-up dentro de 3 a 5 dias úteis após o contato inicial, para manter a conversa ativa e demonstrar proatividade.
-

3. Reunião de Vendas - MAG Seguros

Empresa: MAG Seguros

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é desconhecida, mas considerando que não houve follow-ups realizados, podemos considerá-la como FRIO. Até agora, apenas uma proposta foi enviada, sem nenhuma interação subsequente. Não há objeções ou pontos de atenção identificados, mas a falta de resposta sugere que o cliente pode estar avaliando opções ou não tenha priorizado a decisão de compra. A oportunidade está em reaquecer o interesse do cliente e direcionar a conversa para o fechamento.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é essencial relembrar o valor proposto pela MAG Seguros e destacar como isso pode atender às necessidades específicas do cliente. A mensagem direta poderia ser: "Prezado João Victor, gostaria de reforçar os benefícios exclusivos que nossa proposta de seguros oferece, personalizados para atender às suas necessidades específicas. Podemos agendar uma breve reunião para discutir como podemos ajudar a proteger seus interesses?" Argumentos de fechamento específicos incluem a segurança financeira, a tranquilidade e a confiabilidade que a MAG Seguros pode oferecer. Um gatilho mental adequado seria destacar a importância de tomar uma decisão informada e o quanto a proteção oferecida pela MAG Seguros pode ser benéfica a longo prazo.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica poderia ser: "Qual seria o melhor momento para discutirmos mais detalhadamente como podemos atender às suas necessidades de seguros?" O próximo passo concreto seria agendar uma reunião ou uma ligação para revisar a proposta e responder a eventuais dúvidas do cliente. O prazo sugerido para o follow-up seria dentro de 3 a 5 dias úteis, permitindo que o cliente tenha tempo para considerar a proposta, mas não tão longo que o interesse se perca. É crucial manter o contato direto e personalizado, demonstrando interesse genuíno nas necessidades do cliente.

4. Preencher formulário de CRM "LP treinamento Comercial ads"

Empresa: SIM Distribuidora de Veículos e peças LTDA

Fase: Conectado

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- Considerando que não há informações sobre a temperatura atual e que nenhum follow-up foi realizado, podemos classificar a temperatura como "FRIO", pois não há engajamento prévio conhecido.
- Até agora, a única ação registrada é o contato inicial, com o responsável João Victor da SIM Distribuidora de Veículos e peças LTDA, e o preenchimento do formulário de CRM para "LP treinamento Comercial ads", sem mais interações.
- Não há objeções ou pontos de atenção específicos identificados, mas a falta de follow-up sugere uma oportunidade para reengajar o cliente e explorar suas necessidades em treinamento comercial.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado João Victor, gostaria de saber se você teve a chance de considerar como o treinamento comercial pode ajudar a SIM Distribuidora de Veículos e peças LTDA a melhorar suas vendas e operações. Estamos aqui para discutir suas necessidades específicas e como podemos apoiar o crescimento da sua empresa."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar os benefícios do treinamento comercial personalizado para melhorar a eficiência das vendas, aumentar a satisfação do cliente e aumentar as receitas. Além disso, é importante ressaltar a experiência e os resultados comprovados do "LP treinamento Comercial ads".
- Utilizar o gatilho mental da "necessidade de melhoria contínua" pode ser eficaz, destacando como o treinamento pode ajudar a empresa a se manter competitiva em um mercado em constante mudança.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você estaria disponível para uma consulta breve para discutir como podemos personalizar o treinamento comercial para atender às necessidades específicas da SIM Distribuidora de Veículos e peças LTDA?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião ou chamada para discutir os detalhes do treinamento e como ele pode ser adaptado para atender às necessidades da empresa.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter a conversa fresca na mente do cliente e demonstrar proatividade em atender às suas necessidades.
-

5. Cavaletti S/A

Empresa: Cavaletti S/A Cadeiras Profissionais

Fase: Follow UP 1

Temperatura: Quente

Último Follow-up: #1

Próximo Passo: #2

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é QUENTE, indicando que o cliente está interessado e ativo no processo de compra.
- Até agora, houve um Follow-up #1 onde o cliente (Loivo) expressou dúvidas sobre se a proposta apresentada seria a melhor para sua equipe. Houve uma conversa detalhada sobre o passo a passo da entrega, o que sugere que o cliente está procurando entender melhor como a solução pode atender às suas necessidades.
- As objeções ou pontos de atenção incluem as dúvidas do cliente sobre a adequação da proposta para sua equipe. Uma oportunidade identificada é a possibilidade de alinhar a proposta mais de perto com as necessidades específicas do cliente, aumentando assim a percepção de valor.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, você deve dizer exatamente: "Prezado Loivo, gostaria de agradecer por sua atenção e consideração da nossa proposta. Entendi que você teve dúvidas sobre se era a melhor opção para sua equipe. Quero reiterar que estamos comprometidos em fornecer a melhor solução para atender às suas necessidades específicas. Você gostaria de discutir mais sobre como podemos personalizar nossa proposta para melhor atender às necessidades de sua equipe?"
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a flexibilidade e a capacidade de personalização da solução, bem como os benefícios de longo prazo que ela pode trazer para a equipe do cliente.
- Um gatilho mental adequado é a ideia de "exclusividade" e "personalização", enfatizando que a solução será adaptada às necessidades únicas do cliente, tornando-a mais eficaz e eficiente para sua equipe.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você está pronto para avançar com a personalização da proposta e discutir os detalhes da implementação?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião para discutir a personalização da proposta e apresentar um plano de implementação detalhado.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter a temperatura do lead quente e continuar a construir o momentum em direção ao fechamento da venda.
-

6. Preencher formulário de CRM "Formulário vendamais.com.br"

Empresa: Latex São Roque

Fase: Conectado

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é considerada FRIO, pois não houve nenhum follow-up realizado até o momento e não há informações sobre o interesse ou necessidade específica da empresa Latex São Roque. Até agora, não aconteceu nada além da conexão inicial, o que indica que o relacionamento ainda está em estágio embrionário. Não há objeções ou pontos de atenção identificados explicitamente, mas a falta de interação sugere uma oportunidade para estabelecer uma conexão mais forte e entender as necessidades da empresa.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é essencial ser direto e mostrar valor. A mensagem pode ser: "Prezado João Victor, espero que esteja bem. Queria seguir em frente com nossa conversa inicial sobre como podemos ajudar a Latex São Roque a aumentar suas vendas através do nosso sistema de CRM. Gostaria de agendar uma demonstração para mostrar como nosso sistema pode atender às necessidades específicas da sua empresa." Argumentos de fechamento podem incluir a eficiência do sistema em organizar leads, a possibilidade de personalizar o CRM de acordo com as necessidades da Latex São Roque e a melhoria nos resultados de vendas através de uma gestão mais eficaz. Um gatilho mental adequado pode ser a ideia de "perda" se não adotarem um sistema de gestão de vendas eficaz, destacando como isso pode afetar negativamente os objetivos de crescimento da empresa.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é a melhor data e hora para agendar uma demonstração do nosso sistema de CRM, João Victor?" O próximo passo concreto seria agendar essa demonstração e garantir que todos os pontos de interesse e necessidade da Latex São Roque sejam abordados. Sugiro realizar o follow-up dentro de 3 dias úteis, para manter a conversa fresca na mente do responsável e demonstrar proatividade em atender às suas necessidades. Isso permitirá uma resposta oportuna e manter o momentum da conversa inicial.

7. Treinamento Melhore a taxa de conversão da sua equipe - Revenda Imóvel

Empresa: Revenda Imóvel

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é considerada FRIO, pois não houve follow-ups realizados até o momento e não há informações sobre o interesse do cliente em relação à proposta.
- Até agora, apenas uma proposta foi enviada, mas não houve resposta ou interação do cliente.
- Não há objeções identificadas explicitamente, mas a falta de resposta pode indicar uma falta de interesse ou prioridade no momento.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado João Victor, espero que esteja bem. Queria verificar se você teve a oportunidade de analisar a proposta de treinamento para melhorar a taxa de conversão da sua equipe que enviamos anteriormente. Estamos confiantes de que nosso programa pode trazer resultados significativos para a Revenda Imóvel."
- Argumentos de fechamento específicos: Destacar os benefícios diretos do treinamento, como aumento na taxa de conversão, melhoria na eficiência da equipe e potencial aumento nas vendas.
- Gatilhos mentais ou técnicas de persuasão adequadas: Utilizar a técnica de "benefícios claros" e "resultados mensuráveis" para persuadir o cliente sobre o valor do treinamento.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você está disposto a agendar uma reunião para discutir como nosso treinamento pode ser personalizado para atender às necessidades específicas da Revenda Imóvel?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião para apresentar o treinamento de forma personalizada e discutir os detalhes da implementação.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o follow-up dentro de 2 a 3 dias após o envio da mensagem para verificar a disponibilidade do cliente e agendar a reunião.
-

8. GT7 - Grupo Cartão de TODOS - Treinamento

Empresa: Cartao De Todos

Fase: Reunião

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- Considerando que não há informações sobre a temperatura atual e nenhum follow-up foi realizado, é prudente considerar a temperatura como "FRIO", pois não há indícios de interesse ou engajamento ativo do cliente.
- Até agora, houve apenas uma reunião, sem follow-ups subsequentes, o que sugere uma falta de progresso ou compromisso por parte do cliente.
- Não há objeções explicitadas, mas a ausência de respostas ou follow-ups pode indicar falta de interesse ou prioridade baixa para o cliente. A oportunidade está em reengajar o cliente e reavivar o interesse no produto/serviço oferecido.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, é recomendável começar com uma mensagem direta e personalizada, como: "Prezado João Victor, espero que esteja bem. Queria seguir em frente sobre a nossa reunião anterior sobre o GT7 - Grupo Cartão de TODOS - Treinamento e entender melhor como podemos ajudar a Cartao De Todos a alcançar seus objetivos."
- Argumentos de fechamento específicos podem incluir destacar os benefícios exclusivos do treinamento, como melhoria na eficiência, aumento da satisfação do cliente e competitividade no mercado.
- Utilizar gatilhos mentais como a escassez ("Esta é uma oportunidade única para estar à frente da concorrência") ou a autoridade ("Nossos treinamentos são conduzidos por especialistas renomados na área") pode ser eficaz para reacender o interesse.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo que você gostaria de dar em relação ao GT7, e como podemos trabalhar juntos para implementar isso?"
 - Próximo passo concreto: Oferecer uma demonstração personalizada do treinamento ou um caso de estudo de sucesso de um cliente similar para ilustrar os benefícios do GT7.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o follow-up dentro de 3 a 5 dias após a reunião inicial, permitindo tempo suficiente para que o cliente processe as informações, mas não tão longo que o interesse se esfrie completamente.
-

9. Trilha de treinamento anual (Aulas gravadas) - Sem Limite Distribuidora

Empresa: Sem Limite Distribuidora de Alimentos

Fase: Reunião

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- Considerando que não há informações sobre a temperatura atual, mas sabemos que está na fase de reunião, podemos inferir que a temperatura é MORNO, pois há interesse suficiente para justificar uma reunião, mas não há enough informações para considerá-la QUENTE.
- Até agora, houve uma reunião, mas não há registros de follow-ups ou interações adicionais, o que indica que o processo está em uma fase inicial.
- Não há objeções ou pontos de atenção explicitados, mas uma oportunidade clara é a possibilidade de personalizar a trilha de treinamento anual para atender às necessidades específicas da Sem Limite Distribuidora de Alimentos.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "João Victor, gostaria de agradecer por seu tempo na reunião anterior e expressar meu entusiasmo em como a trilha de treinamento anual pode ajudar a Sem Limite Distribuidora a melhorar sua eficiência e competitividade. Estou ansioso para discutir como podemos personalizar o treinamento para atender às suas necessidades específicas."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar como o treinamento pode aumentar a produtividade, melhorar a satisfação do cliente e reduzir custos, todos os quais são cruciais para uma distribuidora de alimentos.
- Utilizar a técnica de persuasão da "reciprocidade" pode ser eficaz, oferecendo um valor agregado, como uma consulta gratuita para avaliar as necessidades de treinamento da empresa.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "João Victor, você está preparado para avançar com a implementação da trilha de treinamento anual personalizada para a Sem Limite Distribuidora? Se sim, podemos discutir os detalhes do contrato e prazos de entrega nas próximas 48 horas."
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião de follow-up para discutir os detalhes do contrato e como a trilha de treinamento pode ser personalizada para atender às necessidades da empresa.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, permitindo tempo suficiente para que João Victor possa considerar a proposta e preparar quaisquer perguntas ou objeções que possa ter.
-

10. Destrave suas vendas - SIF

Empresa: SIF

Temperatura: Frio

Próximo Passo: #4

Fase: Follow up 3

Último Follow-up: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual do negócio é FRIO, o que indica uma falta de urgência ou interesse imediato por parte do cliente.
- Até agora, houve três follow-ups realizados, com respostas que indicam uma demora na avaliação da proposta por parte da diretoria e coordenação da SIF.
- As principais objeções ou pontos de atenção identificados são a falta de apresentação da proposta para a coordenação devido à coleta de orçamentos e a demora na avaliação por parte da diretoria.
- Uma oportunidade identificada é a possibilidade de reavivar o interesse do cliente, esclarecendo dúvidas e reforçando os benefícios da proposta apresentada.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, é recomendável dizer algo como: "Prezado João Victor, gostaria de reforçar os benefícios exclusivos que nossa solução pode trazer para a SIF. Estamos ansiosos para contribuir com o sucesso do seu negócio."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a eficiência e economia que a solução pode oferecer, além de qualquer valor agregado único que possa diferenciar a proposta de concorrentes.
- Utilizar técnicas de persuasão como a escassez ("esta oferta é exclusiva por um período limitado") ou a autoridade ("nossas soluções são utilizadas por empresas líderes no setor") pode ser benéfico.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o prazo estimado para a tomada de decisão sobre a proposta, e como podemos contribuir para facilitar este processo?"
 - Próximo passo concreto: Oferecer uma reunião ou chamada para discutir quaisquer dúvidas ou preocupações que o cliente possa ter, reforçando a confiança e o valor da proposta.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o próximo follow-up dentro de 7 a 10 dias, permitindo tempo suficiente para que o cliente processe as informações, mas sem deixar que o interesse esfrie completamente.
-

11. Power Farma - 16h - Pense Farma

Empresa: Grupo Pense Farma

Fase: Follow up 2

Temperatura: Morno

Último Follow-up: #2

Próximo Passo: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é MORNO, pois a proposta está em avaliação com a gerente, mas não há um retorno claro sobre o interesse ou objeções específicas. Até agora, houve dois follow-ups, com a Erika inicialmente compilando propostas e, posteriormente, informando que a proposta já está com a gerente. O ponto de atenção é a falta de retorno após o envio de um e-mail com dados para acelerar a decisão, o que sugere que pode haver uma necessidade de maior persuasão ou esclarecimento sobre os benefícios da proposta.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é importante destacar os benefícios exclusivos da proposta da Power Farma e como ela pode atender às necessidades específicas do Grupo Pense Farma. Uma abordagem direta poderia ser: "Prezada Erika, gostaria de saber se há alguma atualização sobre a avaliação da nossa proposta. Queremos garantir que nossos produtos e serviços sejam a melhor escolha para o Grupo Pense Farma, e estamos disponíveis para discutir qualquer dúvida ou objeção que possa ter surgido durante a avaliação." Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a qualidade dos produtos, a experiência da Power Farma no mercado e a capacidade de atender às necessidades específicas do cliente. Um gatilho mental adequado seria enfatizar a exclusividade da parceria e os benefícios a longo prazo.

■ AÇÃO RECOMENDADA

Pergunta de fechamento específica: "Qual é o prazo estimado para a tomada de decisão sobre a proposta?"

Próximo passo concreto: Solicitar uma reunião com a gerente para discutir a proposta em detalhes e esclarecer qualquer objeção.

Prazo sugerido para o follow-up: 3 a 5 dias após o último contato, para manter a pressão suave e demonstrar interesse contínuo na parceria.

12. Emive&CO; - Programa de Treinamento Alto Valor

Empresa: Emive&CO;

Fase: Follow up 2

Temperatura: Morno

Último Follow-up: #2

Próximo Passo: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é MORNO, indicando que há interesse, mas não uma urgência imediata.
- Até agora, houve dois follow-ups, com o último informando que a análise das propostas está no planejamento de Igor e que ele irá entrar em contato para retomar as negociações.
- Não há objeções explicitadas, mas o fato de Igor precisar retornar de férias e agora estar analisando propostas sugere que pode haver uma competição com outras ofertas ou uma necessidade de justificar a escolha do programa de treinamento alto valor da Emive&CO.;

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, é importante reiterar o valor único do programa de treinamento da Emive&CO; e como ele pode atender às necessidades específicas de Igor e da sua empresa.
- Argumentos de fechamento específicos podem incluir a exclusividade do programa, os resultados comprovados de outros clientes, e como o investimento pode se pagar com o aumento da eficiência e produtividade.
- Utilizar o gatilho mental de "perda de oportunidade" pode ser eficaz, destacando como a demora na tomada de decisão pode resultar em perdas de produtividade e competitividade no mercado.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Igor, após sua análise, qual é o principal fator que está te impedindo de avançar com a implementação do nosso programa de treinamento alto valor?"
- Próximo passo concreto para avançar na venda: Oferecer uma sessão de demonstração personalizada do programa para Igor, mostrando como ele pode ser adaptado às necessidades específicas da Emive&CO.;
- Prazo sugerido para o follow-up: 7 a 10 dias após o envio da mensagem, considerando o tempo necessário para Igor refletir sobre a proposta e possivelmente discutir internamente.

Relatório individual gerado para: João Victor

Relatório gerado por Sistema de Automação de Vendas