

Relatório Individual - Rafael Bortoloso

Gerado em: 06/02/2026 às 08:43

Total de Negócios: 14

1. Vendas Consultivas 3 turmas 4h

Empresa: Cresol Triunfo

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é FRIO, pois não houve follow-up realizado até agora e não há informações sobre o interesse do cliente após a apresentação da proposta.
- Até agora, foi apresentada uma proposta para a empresa Cresol Triunfo, mas não houve nenhuma interação adicional.
- As objeções ou pontos de atenção podem incluir a falta de informações sobre o valor percebido da solução proposta, possíveis concorrentes ou alternativas que o cliente está considerando, e a disponibilidade orçamentária do cliente.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, a mensagem direta pode ser: "Prezado Rafael, gostaria de saber se teve a oportunidade de revisar a proposta que enviamos para as Vendas Consultivas. Estamos ansiosos para discutir como podemos ajudar a Cresol Triunfo a alcançar seus objetivos através de nossas soluções."
- Argumentos de fechamento específicos podem incluir destacar os benefícios exclusivos das Vendas Consultivas, como o aumento da eficiência e a melhoria nos resultados de vendas, e oferecer uma abordagem personalizada para atender às necessidades específicas da Cresol Triunfo.
- Gatilhos mentais como a escassez (oferecendo um desconto limitado no tempo) ou a autoridade (citando casos de sucesso de clientes similares) podem ser usados para aumentar a urgência e a credibilidade da proposta.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você está pronto para agendar uma reunião para discutir os detalhes da implementação das Vendas Consultivas ou gostaria de mais informações antes de tomar uma decisão?"
- Próximo passo concreto: Marcar uma reunião de follow-up para discutir as questões do cliente e apresentar um plano de ação personalizado.
- Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o próximo contato dentro de 3 a 5 dias úteis após o envio da proposta inicial, para manter o interesse do cliente e evitar que a oportunidade esfrie.

2. Trilha de desenvolvimento 2026 - 8 turmas de 12h e 6 turmas de 8h

Empresa: SICREDI DAS CULTURAS RS/MG

Fase: Proposta

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, podemos inferir que a temperatura atual é FRIO, pois ainda não houve interação significativa com o cliente.
- Até agora, não houve nenhuma conversa ou follow-up, o que significa que a proposta foi apresentada, mas não houve retorno ou engajamento do cliente.
- Não há objeções ou pontos de atenção identificados, mas a falta de resposta pode ser um ponto de atenção, sugerindo que o cliente pode não ter priorizado a proposta ou possa estar aguardando mais informações.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, uma mensagem direta e personalizada poderia ser: "Prezado Rafael, gostaria de saber se teve a oportunidade de revisar a proposta para as turmas de desenvolvimento da Trilha 2026. Estamos ansiosos para discutir como podemos ajudar o SICREDI DAS CULTURAS RS/MG a alcançar seus objetivos de desenvolvimento."
- Argumentos de fechamento específicos poderiam incluir o valor único da Trilha de desenvolvimento 2026, como a capacidade de oferecer 8 turmas de 12h e 6 turmas de 8h, atendendo às necessidades específicas do cliente.
- Um gatilho mental adequado poderia ser a limitação de vagas disponíveis ou a importância de agir rapidamente para garantir a participação nas turmas desejadas, criando um senso de urgência.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo que você gostaria de dar em relação à proposta apresentada, e há alguma informação adicional que precise para tomar uma decisão?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião ou chamada para discutir a proposta em detalhes e responder a quaisquer perguntas ou objeções que o cliente possa ter.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, permitindo tempo suficiente para o cliente processar a informação, mas não tão longo que a proposta perca a prioridade.
-

3. Vendópolis 20 colaboradores+ Vendas consultivas perfil Hunter

Empresa: SICREDI ARAXINGU

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é FRIO, pois não houve follow-up realizado ainda e não há indicação de interesse ou engajamento do cliente. Até agora, apenas uma proposta foi enviada, sem nenhuma interação subsequente. Não há objeções explicitadas, mas a falta de resposta sugere que o cliente pode não ter priorizado a proposta ou pode estar avaliando outras opções. A oportunidade está em reativar o interesse do cliente e destacar o valor único da solução oferecida pela Vendópolis.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é essencial relembrar a proposta e seu valor, destacando como a Vendópolis pode atender às necessidades específicas do SICREDI ARAXINGU. A mensagem direta pode ser: "Prezado Rafael, gostaria de reforçar como nossa solução pode ajudar o SICREDI ARAXINGU a alcançar seus objetivos. Nossa equipe tem experiência em [área de especialização] e podemos personalizar nossa abordagem para atender às suas necessidades únicas. Estou aqui para discutir como podemos trabalhar juntos para [benefício específico]." Argumentos de fechamento podem incluir a expertise da equipe, a capacidade de personalização e os resultados comprovados em casos semelhantes. O gatilho mental de "exclusividade" pode ser útil, sugerindo que a solução oferecida é personalizada e exclusiva para o SICREDI ARAXINGU.

■ AÇÃO RECOMENDADA

Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo que você gostaria de dar para implementar nossa solução no SICREDI ARAXINGU?" O próximo passo concreto é agendar uma reunião ou chamada para discutir detalhes da implementação e responder a quaisquer dúvidas ou objeções que o cliente possa ter. Prazo sugerido para o follow-up: dentro de 3 a 5 dias úteis, permitindo tempo para que o cliente processe a informação e se prepare para uma discussão mais aprofundada.

4. Power I.A Liderança

Empresa: AMAFIL IND. E COM. DE ALIMENTOS

Fase: Proposta

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 difícil determinar a temperatura atual com precisão. No entanto, dado que está na fase de proposta, podemos considerar a temperatura como MORNO, pois há interesse suficiente para que uma proposta tenha sido enviada, mas ainda não há um compromisso firme.
- Até agora, foi enviada uma proposta para a empresa AMAFIL IND. E COM. DE ALIMENTOS, mas não houve nenhuma interação adicional.
- Não há objeções ou pontos de atenção explícitos registrados, mas a falta de resposta pode indicar que a proposta precisa ser revisada ou que a empresa está avaliando outras opções.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, uma mensagem direta como "Prezado Rafael, gostaria de saber se a proposta que enviamos atende às necessidades da AMAFIL IND. E COM. DE ALIMENTOS. Estamos à disposição para discutir qualquer ajuste ou esclarecer dúvidas." pode ser eficaz.
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar como a solução da Power I.A Liderança pode superar as necessidades específicas da AMAFIL, melhorar processos, reduzir custos ou aumentar a eficiência.
- Utilizar técnicas de persuasão como a valorização do tempo do cliente ("Sabemos que seu tempo é valioso, então gostaríamos de agendar uma reunião breve para discutir a proposta") e a oferta de valor agregado ("Estamos preparados para oferecer suporte personalizado para garantir a implementação bem-sucedida de nossa solução") pode ser benéfico.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento: "Estamos prontos para avançar com a implementação da nossa solução. Qual é o próximo passo que você gostaria de dar, e como podemos apoiar esse processo?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião ou chamada para discutir a proposta em detalhes e responder a quaisquer perguntas ou preocupações que Rafael Bortoloso possa ter.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter o interesse e a urgência, mas também dar tempo suficiente para que o cliente possa revisar a proposta e se preparar para a discussão.
-

5. Vendópolis 400 colaboradores com Raul Candeloro

Empresa: COGNYPARTILHADOS LTD

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é FRIO, pois não houve nenhum follow-up realizado até agora e não há informações sobre o interesse do cliente. Até o momento, apenas uma proposta foi enviada, sem nenhum feedback ou resposta do cliente. Não há objeções identificadas, mas o silêncio pode indicar falta de interesse ou prioridade. A oportunidade está em reavivar o interesse do cliente e entender suas necessidades atuais.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é importante ser direto e mostrar valor. A mensagem pode ser: "Prezado Rafael, gostaria de saber se a proposta que enviamos para a COGNYPARTILHADOS LTD ainda está em consideração. Estamos ansiosos para entender melhor as suas necessidades e como podemos ajudar a impulsionar seus negócios com nossa solução". Argumentos de fechamento específicos incluem destacar os benefícios exclusivos da parceria com a Vendópolis, como o aumento da eficiência operacional e a redução de custos. Um gatilho mental adequado é enfatizar a exclusividade da oferta e a limitação da oportunidade, criando um senso de urgência.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é o próximo passo que você gostaria de dar em relação à nossa proposta, e posso agendar uma reunião para discutir mais detalhes?" O próximo passo concreto é agendar uma reunião com Rafael para apresentar a solução de forma personalizada e abordar quaisquer objeções ou dúvidas que ele possa ter. O prazo sugerido para o follow-up é de 3 a 5 dias úteis após o envio da mensagem, permitindo que o cliente tenha tempo para considerar a proposta e responder.

6. Vendópolis

Empresa: Fortuna Nutrição Animal (Grupo AgroConnection)

Fase: Follow UP 1

Temperatura: Quente

Último Follow-up: #1

Próximo Passo: #2

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é QUENTE, o que indica que o cliente está interessado no produto ou serviço oferecido pela Vendópolis. Até o momento, foi realizado um follow-up (#1) com Rafael Bortoloso, responsável pela Fortuna Nutrição Animal, e a resposta foi que ainda estavam em análise interna. Não há objeções explícitas mencionadas, mas é claro que a decisão está dependendo de um processo interno. A oportunidade aqui é manter o interesse do cliente e ajudar a acelerar o processo de tomada de decisão.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato (follow-up #2), a mensagem deve ser direta e focada em entender o andamento da análise interna e se há alguma informação adicional que possa ser fornecida para ajudar na tomada de decisão. Uma possível abordagem é:

"Prezado Rafael, gostaria de saber se houve algum avanço na análise interna sobre a proposta apresentada pela Vendópolis. Estamos à disposição para esclarecer qualquer dúvida ou fornecer informações adicionais que possam ser necessárias para a tomada de decisão. Acreditamos que nossa solução pode trazer benefícios significativos para a Fortuna Nutrição Animal e estamos ansiosos para discutir como podemos trabalhar juntos."

Os argumentos de fechamento específicos devem destacar os benefícios exclusivos da proposta e como ela atende às necessidades específicas do cliente. Uma técnica de persuasão adequada pode ser a "reciprocidade", oferecendo algo de valor em troca da decisão do cliente, como um desconto exclusivo ou suporte prioritário.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é o prazo estimado para a conclusão da análise interna e quando podemos esperar uma resposta final sobre a proposta?"

O próximo passo concreto é agendar uma reunião ou chamada para discutir os detalhes da proposta e responder a qualquer questão que o cliente possa ter. O prazo sugerido para o follow-up é dentro de uma semana, a menos que o cliente indique um prazo diferente para a conclusão da análise interna. Isso demonstra proatividade e mantém o processo de venda em movimento.

7. Vendas Consultivas de Alta performance 90 colaboradores

Empresa: M.A. Máquinas

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é FRIO, pois ainda não houve follow-up algum e não há informações sobre o interesse ou necessidade da empresa M.A. Máquinas. Até agora, apenas uma proposta foi enviada, sem qualquer interação subsequente. Não há objeções ou pontos de atenção identificados, mas a falta de resposta pode indicar falta de interesse ou prioridade. A oportunidade está em apresentar um valor claro e relevante para a empresa, destacando como as Vendas Consultivas de Alta Performance podem atender às suas necessidades específicas.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, direi exatamente: "Prezado Rafael, gostaria de saber se teve a oportunidade de analisar a proposta que enviamos para implementar as Vendas Consultivas de Alta Performance na M.A. Máquinas. Estamos confiantes de que podemos aumentar significativamente a eficiência das suas vendas e gostaríamos de discutir como podemos personalizar nossa abordagem para atender às necessidades específicas da sua empresa." Argumentos de fechamento incluirão destacar casos de sucesso similares, oferecer uma demonstração personalizada e enfatizar os benefícios de longo prazo, como aumento de receita e melhoria na satisfação do cliente. Utilizarei o gatilho mental da "perda de oportunidade" para motivar a ação, lembrando que a implementação rápida pode dar à M.A. Máquinas uma vantagem competitiva significativa.

■ AÇÃO RECOMENDADA

Pergunta de fechamento específica: "Estamos dispostos a oferecer uma análise de valor personalizada e gratuita. Você estaria disponível para uma reunião na próxima semana para discutir como podemos ajudar a M.A. Máquinas a atingir seus objetivos de vendas?" Próximo passo concreto: Marcar uma reunião para apresentar a solução de forma personalizada e interativa. Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 dias úteis, para manter o momentum e mostrar proatividade em atender às necessidades da empresa.

8. Vendas consultivas

Empresa: Koerich

Fase: Follow UP 1

Temperatura: Frio

Último Follow-up: #1

Próximo Passo: #2

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é Frio, o que indica que a empresa Koerich ainda está em análise interna e não há um compromisso firme em relação à compra. Até o momento, apenas um follow-up foi realizado, onde foi informado que a análise interna ainda está em andamento. Não há objeções explícitas mencionadas, mas a falta de avanço na decisão sugere que pode haver alguma hesitação ou falta de prioridade. A oportunidade aqui é reforçar o valor da solução oferecida e tentar agendar uma reunião para discutir mais detalhes.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é importante reiterar o valor da solução e destacar como ela pode ajudar a Koerich a alcançar seus objetivos. A mensagem pode ser algo como: "Prezado Rafael, gostaria de reforçar como nossa solução pode ajudar a Koerich a [inserir benefício específico]. Estamos ansiosos para discutir mais detalhes e entender melhor como podemos apoiar seus esforços. Você estaria disponível para uma reunião breve para explorar como podemos trabalhar juntos?" Argumentos de fechamento podem incluir a menção a casos de sucesso semelhantes, economia de custos ou aumento de eficiência. Um gatilho mental adequado pode ser a escassez, destacando que a oportunidade de implementar a solução de forma eficaz está limitada no tempo.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é o prazo estimado para concluir a análise interna e tomar uma decisão sobre a implementação da nossa solução?" O próximo passo concreto seria agendar uma reunião para discutir detalhes da implementação e responder a quaisquer dúvidas ou objeções que Rafael Bortoloso possa ter. Sugiro realizar o follow-up dentro de 7 a 10 dias, o que deve ser tempo suficiente para que a Koerich tenha avançado em sua análise interna, mas não tão longo que a oportunidade esfrie completamente.

9. Power cooperativismo 1 turma

Empresa: SICREDI ESSÊNCIA RS

Fase: Follow up 2

Temperatura: Frio

Último Follow-up: #2

Próximo Passo: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é FRIO, indicando que o interesse ou a resposta do cliente está baixo.
- Até agora, houve dois follow-ups, sendo o último sem resposta da parte da cliente, Patricia, desde dezembro. Isso sugere que ou a cliente está muito ocupada ou não está priorizando o negócio.
- A objeção aqui parece ser a falta de resposta e interesse, possivelmente devido a prioridades internas da empresa ou falta de clareza sobre os benefícios do "Power cooperativismo 1 turma" para a SICREDI ESSÊNCIA RS.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, é importante ser direto e claro sobre os benefícios exclusivos que o "Power cooperativismo 1 turma" pode trazer para a SICREDI ESSÊNCIA RS, destacando como isso pode resolver problemas específicos ou melhorar suas operações.
- Argumentos de fechamento específicos poderiam incluir: "Entendo que vocês têm prioridades internas, mas quero ressaltar que o nosso programa pode trazer [inserir benefícios específicos, como aumento de eficiência, redução de custos, melhoria na satisfação dos membros, etc.]. Estou aqui para discutir como podemos personalizar essa solução para atender às suas necessidades específicas."
- Um gatilho mental útil aqui poderia ser a "escassez", destacando que a oportunidade de se beneficiar do "Power cooperativismo 1 turma" é limitada no tempo, ou que outras cooperativas já estão explorando essas oportunidades.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você poderia me dar uma ideia de quando seria um bom momento para discutir isso mais a fundo, ou se há alguém mais que eu deveria estar conversando?"
 - Próximo passo concreto: Propor uma reunião ou chamada para discutir os detalhes do programa e como ele pode ser adaptado às necessidades específicas da SICREDI ESSÊNCIA RS.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 7 a 10 dias, considerando que o período de tempo desde o último contato foi significativo e é importante não pressionar demais, mas também manter o interesse vivo.
-

10. Programa de treinamento venda recorrente 10 turmas

Empresa: EXPRESSO SÃO MIGUEL

Fase: Follow up 2

Temperatura: Quente

Último Follow-up: #2

Próximo Passo: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é QUENTE, o que indica um grande interesse do cliente no produto ou serviço oferecido.
- Até agora, houve dois follow-ups. No primeiro, a equipe da EXPRESSO SÃO MIGUEL estava em recesso e pediu para dar retorno mais para a semana seguinte. No segundo follow-up, a proposta foi bem recebida pela Diretoria, e estamos em primeiro lugar no momento, mas a decisão final foi adiada para após o retorno da diretoria das férias, que ocorreu no dia 19/01.
- Não há objeções claras identificadas até o momento, mas o ponto de atenção é a espera pela decisão final da diretoria. A oportunidade é manter o interesse do cliente e garantir que a proposta seja aprovada.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, podemos dizer: "Prezado Rafael, gostaria de saber se houve alguma atualização sobre a decisão da diretoria em relação à proposta do Programa de Treinamento Venda Recorrente 10 Turmas. Estamos ansiosos para colaborar com a EXPRESSO SÃO MIGUEL e acreditamos que nosso programa pode trazer valor significativo para a sua equipe."
- Argumentos de fechamento específicos incluem enfatizar os benefícios do programa em termos de aumento de vendas e melhoria da eficiência da equipe, pontos que provavelmente foram discutidos durante a apresentação da proposta.
- Uma técnica de persuasão adequada pode ser lembrar ao cliente sobre a exclusividade da oportunidade e o valor de ser um dos primeiros a adotar o programa, destacando como isso pode colocar a EXPRESSO SÃO MIGUEL à frente da concorrência.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o prazo estimado para a tomada de decisão final sobre a implementação do nosso programa?"
 - Próximo passo concreto: Solicitar uma reunião com a diretoria para discutir detalhes da implementação e responder a quaisquer dúvidas ou preocupações que possam ter.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Considerando que a diretoria retornou das férias no dia 19/01, uma boa estratégia seria entrar em contato uma semana após o retorno, por volta do dia 26/01, para verificar o andamento da decisão e manter a proposta em evidência.
-

11. Convenção de Vendas 2026

Empresa: FIESC

Temperatura: Morno

Próximo Passo: #2

Fase: Follow UP 1

Último Follow-up: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é MORNHO, indicando que o cliente está interessado, mas ainda não comprometido. Até agora, houve um follow-up inicial onde foi mencionado que a empresa está em análise interna, definindo o público certo e a quantidade. Não há objeções claras mencionadas, mas o fato de estarem em análise interna sugere que podem estar considerando diferentes opções ou avaliando se o nosso serviço atende às suas necessidades específicas. A oportunidade aqui é manter o cliente engajado e ajudá-los a superar qualquer hesitação ou dúvida que possam ter.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, devemos dizer algo como: "Prezado Rafael, espero que as análises internas estejam avançando bem. Gostaria de oferecer nossa ajuda para qualquer dúvida ou necessidade que vocês possam ter nesse processo. Temos casos de sucesso com empresas similares que podem ser úteis para ilustrar como podemos contribuir para o sucesso da Convenção de Vendas 2026." Os argumentos de fechamento específicos devem se concentrar em como podemos personalizar nossos serviços para atender às necessidades específicas do FIESC, destacando a flexibilidade e a experiência nossa equipe. A técnica de persuasão adequada pode ser a "prova social", compartilhando histórias de sucesso de outros clientes satisfeitos.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é o prazo estimado para que vocês tomem uma decisão sobre a contratação de serviços para a Convenção de Vendas 2026, e como podemos contribuir para que essa decisão seja tomada de forma informada?" O próximo passo concreto pode ser agendar uma reunião ou chamada para discutir os detalhes do serviço e como ele pode ser personalizado para atender às necessidades do FIESC. Sugiro realizar o follow-up dentro de 7 a 10 dias, para dar tempo suficiente para que as análises internas avancem, mas sem perder o momentum da conversa.

12. Necessidades 2026

Empresa: Acomac

Fase: Reunião

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 ou necessidade específica do cliente após a reunião inicial.
- Até agora, houve apenas uma reunião e não foram realizados follow-ups, o que indica uma falta de engajamento contínuo com o cliente.
- Não há objeções explícitas identificadas, mas a falta de respostas ou sinais de interesse pode ser considerada um ponto de atenção. A oportunidade está em reacender o interesse do cliente e avançar na venda.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado Rafael, gostaria de agradecer a oportunidade de discutir as necessidades da Acomac em nossa reunião anterior. Queremos reiterar o valor que nossa solução pode trazer para a sua empresa, especialmente em relação às necessidades específicas discutidas. Estamos ansiosos para saber se houve alguma evolução ou se há mais informações que possamos fornecer para apoiar sua decisão."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar como a solução pode resolver problemas específicos da Acomac, melhorar eficiência e reduzir custos.
- Utilizar o gatilho mental da "escassez" pode ser eficaz, destacando que a oportunidade de implementar a solução de forma eficaz pode ser perdida se não for agarrada em um prazo razoável.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo que você gostaria de dar em relação à implementação da nossa solução, e como podemos apoiar esse processo?"
 - Próximo passo concreto: Oferecer uma demonstração personalizada da solução, mostrando como ela pode atender às necessidades específicas da Acomac, e propor uma reunião para discutir os detalhes da implementação.
 - Prazo sugerido para o follow-up: 3 a 5 dias após o envio da mensagem inicial, para verificar se o cliente recebeu a informação e se há interesse em prosseguir com a demonstração ou discussão sobre a implementação.
-

13. Programa de treinamento Power Pharma

Empresa: Prati Donaduzzi

Fase: Follow up 3

Temperatura: Morno

Último Follow-up: #3

Próximo Passo: #4

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é Morno, indicando que há interesse, mas ainda há barreiras ou dúvidas a serem superadas.
- Até agora, a proposta foi apresentada à alta gestão, mas a empresa está aguardando a definição de prioridades após o término do planejamento de 2026 e a volta de Danila de férias.
- As objeções ou pontos de atenção incluem a necessidade de definição da diretoria e a priorização de projetos após o planejamento de 2026. Uma oportunidade é que Danila está organizando as prioridades e parece disposta a responder assim que possível.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, poderíamos dizer: "Prezado Rafael, espero que Danila tenha retomado suas atividades com sucesso. Gostaria de saber se houve avanços na definição das prioridades para 2026 e se o Programa de treinamento Power Pharma está entre as opções consideradas. Estamos preparados para discutir como nosso programa pode alinhar-se com os objetivos da Prati Donaduzzi para o ano."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar como o programa pode apoiar a empresa em seu planejamento estratégico para 2026, melhorar a eficiência e competitividade no mercado.
- Utilizar o gatilho mental da "exclusividade" pode ser interessante, destacando que a adoção do Programa de treinamento Power Pharma pode dar à Prati Donaduzzi uma vantagem competitiva única no setor.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o prazo estimado para a tomada de decisão sobre a adoção do Programa de treinamento Power Pharma, e como podemos apoiar esse processo?"
 - Próximo passo concreto: Oferecer uma reunião ou chamada para discutir detalhes do programa e como ele se alinha com os objetivos da empresa para 2026.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Considerando a temperatura morna e o interesse demonstrado, sugiro agendar o próximo follow-up para dentro de 7 a 10 dias, permitindo que Danila e a equipe tenham tempo suficiente para avaliar prioridades e possíveis interesses no programa.
-

14. Diagnóstico E-zine Raul

Empresa: Itaipava Tintas

Fase: Negociação

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #5

Próximo Passo: #5

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual da venda é QUENTE, pois o diretor da Itaipava Tintas deu sinais positivos para a realização do diagnóstico e manifestou interesse em agendar uma reunião. Até agora, houve uma série de follow-ups que mostram um progresso constante na negociação, com a Cintia apresentando a proposta para a Diretoria e obtendo feedbacks positivos. O principal ponto de atenção é a necessidade de agendar a reunião com o diretor e garantir que o prazo de 3 meses para a realização do trabalho seja viável.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é importante destacar a disponibilidade para atender às necessidades da Itaipava Tintas e reforçar os benefícios do diagnóstico. A mensagem direta pode ser: "Prezada Cintia, agradeço novamente pelo retorno positivo. Estou ansioso para discutir os detalhes do diagnóstico com o seu diretor. Posso confirmar que estamos disponíveis para iniciar o trabalho dentro do prazo de 3 meses, como mencionado. Qual seria a melhor data e hora para agendar a reunião?" É fundamental utilizar argumentos de fechamento específicos, como a capacidade de entrega dentro do prazo desejado e a experiência da equipe em realizar diagnósticos semelhantes. Além disso, é importante utilizar gatilhos mentais, como a ênfase na importância de tomar decisões informadas com base nos resultados do diagnóstico.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Cintia, você acredita que, com a reunião agendada e o prazo definido, podemos considerar o diagnóstico como uma prioridade para a Itaipava Tintas?" O próximo passo concreto é agendar a reunião com o diretor e garantir que todos os detalhes do diagnóstico sejam discutidos e acordados. O prazo sugerido para o follow-up é de 3 a 5 dias, para dar tempo suficiente para a Cintia agendar a reunião e garantir que o diretor esteja disponível. Além disso, é importante enviar um e-mail de follow-up para confirmar a reunião e reforçar a importância do diagnóstico para a Itaipava Tintas.

Relatório individual gerado para: Rafael Bortoloso

Relatório gerado por Sistema de Automação de Vendas