

NOME DE O OPORTUNIDADE:

CONTATO:

DATA:

## ACORDO DE VISÃO™ DIFERENCIADO



### DESCOBRINDO OS DESAFIOS DE NEGÓCIO

Qual é o Desafio de Negócio?

É um desafio? (versus um Problema)?

Pode-se relacionar esse Desafio de Negócio diretamente com a renda ou os ganhos?

### DIFERENCIAÇÃO DA SOLUÇÃO

Você apresentou os Problemas para que se alinhassem com nossa solução diferenciada?

O Prospecto diria que qualquer dos elementos da solução são únicos ou diferenciado?

### CONFIRMAÇÃO

O Prospecto confirmou essa informação? Por escrito (ou você está supondo)?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

## VALOR



### DESCOBRINDO O VALOR DO NEGÓCIO

Qual é o Valor do Negócio?

O Valor de Negócio foi descoberto e oferecido pelo Prospecto (em vez de ser dito ao Prospecto)?

Foi preparada uma justificativa de custo ou ROI e como seu Valor se posiciona em relação a outros investimentos potenciais que eles estejam considerando?

O Prospecto reconheceu que há Valor suficiente para seguir em frente?

### DESCOBRINDO O VALOR PESSOAL

Algum Valor Pessoal foi descoberto?

Veio do Cliente? (o você está supondo)?

### CONFIRMAÇÃO

O Prospecto confirmou esta informação? Por escrito (ou você está supondo)?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

## PODER



### DESCOBRINDO A ESTRUTURA DE PODER

Quem tem o poder para tomar a decisão?

Eles já tomaram uma decisão desse tamanho antes?

O preço de compra se encaixa logicamente na autoridade dessa pessoa?

Entendemos o processo de decisão?

### ACESSO AO PODER

Temos acesso para o Poder?

Podemos negociar o acesso baseado nos requisitos do Plano?

### CONFIRMAÇÃO

O Prospecto confirmou essa informação? Por escrito? (o você está supondo)?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

## PLANO



### DESCOBRINDO ELEMENTOS DO PLANO

Foi acordado um Plano escrito com o Decisor?

Inclui o Plano todos os passos necessários para que o prospecto percebe o Valor?

O Plano identifica os marcos-chave, incluindo quando o Desafio de Negócios deve ser resolvido?

### MANTENDO O ACESSO AO PODER

Há pontos de testes lógicos para uma revisão por o Decisor?

Caso este plano envolva um sponsor, se inclui acesso ao Decisor em algum momento?

### URGÊNCIA PARA AGIR?

Existe uma urgência para agir, um compromisso de fazer negócios?

### CONFIRMAÇÃO

O Plan é confirmado por escrito?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

# Folha de Plano de Ação

$$PC = AV_D \times V \times P \times P^{\circ}$$

NOME DE O OPORTUNIDADE:

CONTATO:

DATA:

Prioridade: 1 - 4

Acordo de Visão  
Diferenciado™



Valor



Poder



Plan



NOTAS:

PRÓXIMOS PASOS: