

NOME DA OPORTUNIDADE:

CONTATO:

DATA:

## VISIONMATCH™ DIFERENCIADO



### DESCOBRINDO OS DESAFIOS DE NEGÓCIO

Qual é o Desafio de Negócio?

É um desafio ou um problema?

Pode-se relacionar esse Desafio de Negócio diretamente com a receita ou com o lucro?

### DIFERENCIAÇÃO DA SOLUÇÃO

Você abordou problemas que se alinham com as nossas soluções diferenciadas?

O seu prospect diria que alguma das características da sua solução são diferenciadas?

### CONFIRMAÇÃO

O seu prospect confirmou o Desafio de Negócio, os Problemas e as Soluções por escrito?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

## VALOR



### DESCOBRINDO O VALOR DO NEGÓCIO

Qual é o Valor do Negócio?

O Valor do Negócio foi calculado pelo prospect?

### DESCOBRINDO O VALOR PESSOAL

Algum Valor Pessoal foi descoberto?

Foi o Prospect que o afirmou?

### CONFIRMAÇÃO

O prospect confirmou essa informação por escrito?

### 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?

Foi confirmado ou é assumido por nós?

### ACESSO AO PODER

Temos acesso ao Poder?

Podemos negociar o acesso baseado nos passos do Plano?

### CONFIRMAÇÃO

O Poder está confirmado por escrito?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

## PLANO



### DESCOBRINDO ELEMENTOS DO PLANO

Foi acordado um Plano escrito com o Decisor?

O Plano inclui todos os passos até que o prospect perceba o Valor?

Se o Plano foi elaborado com um sponsor, inclui o acesso ao Poder?

### MANTENDO O ACESSO AO PODER

Há ações específicas no Plano para uma revisão pelo decisor?

### URGÊNCIA PARA AGIR?

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

### CONFIRMAÇÃO

O Plano foi confirmado por escrito?

### AValiação

Qual é o impacto das respostas desconhecidas?

# Folha de Plano de Ação

$$QP = \text{VM}_D \times V \times P \times P^{\circ}$$

NOME A OPORTUNIDADE:

CONTATO:

DATA:

Prioridade: 1 - 4

VisionMatch  
Diferenciado™



Valor



Poder



Plano



NOTAS:

PRÓXIMOS PASSOS: