



**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

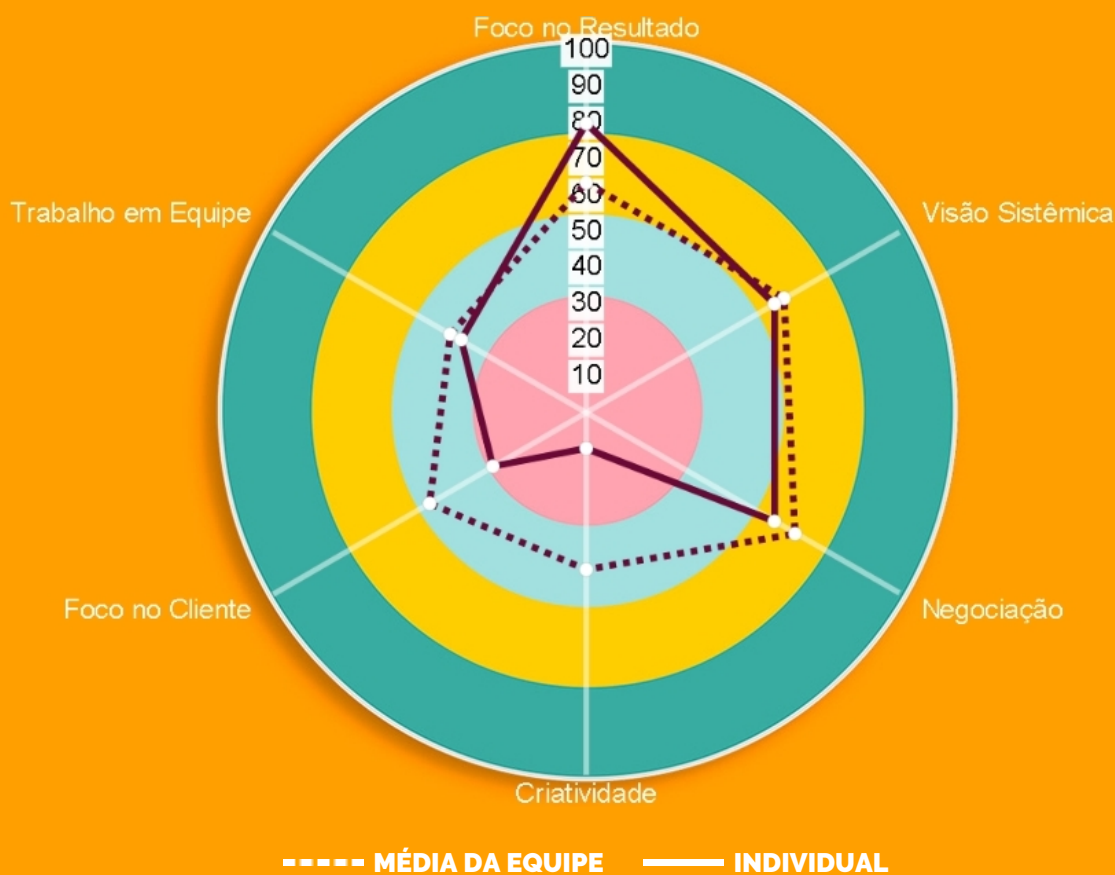
Plataforma Desktop



**Relatório de Jogo Individual**

- Conteúdo: Vendas Consultivas
- Tempo Máximo de Jogo: 08h 00min
- Tempo em Jogo: 13min 18seg
- Número Total de Rodadas: 9 Rodadas
- Número Total de Desafios: 48 Desafios

### RELATÓRIO DE COMPETÊNCIAS DO JOGADOR





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: Mobi People

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

## REGRAS DE DOMINÂNCIA

$\geq 70$

ALTA DOMINÂNCIA

$50 \geq X > 70$

MÉDIA DOMINÂNCIA

$< 50$

BAIXA DOMINÂNCIA

## VALORES



### MASTER EM VENDAS CONSULTIVAS

**46.67%**

Média de Todas as Competências



**VENDEDOR INOVADOR**

**20.00%**

BAIXA DOMINÂNCIA



**VENDEDOR COMPETITIVO**

**70.00%**

ALTA DOMINÂNCIA



**VENDEDOR PLANEJADOR**

**50.00%**

MÉDIA DOMINÂNCIA



**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

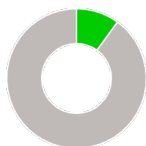
Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop



## VENDEDOR INOVADOR



Competência:

**Criatividade**

**10.00%**

Usuário:



**43.33%**

Equipe:



A competência Criatividade relaciona-se com a capacidade de um profissional de vendas de gerar novas ideias para sua organização, de forma a fazer conexões com conceitos que ainda não foram relacionados pelo mercado. É necessário interessar-se por novas formas de realizar suas tarefas e agregar valor em brainstormings.

COMPORTAMENTO:	GRAU DE APTIDÃO:
Original	20.00%
Articulado	20.00%
Inventivo	0.00%
Curioso	0.00%





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

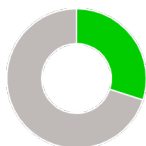
Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop



## VENDEDOR INOVADOR



Competência:

**Foco no Cliente**

**30.00%**

Usuário:



**50.00%**

Equipe:



A competência Foco no cliente relaciona-se com a capacidade de um profissional de vendas de agir com o intuito de entender quais são os requerimentos e expectativas de seu cliente e atendê-los. É preciso ouvir os clientes, manter bons relacionamentos com eles e usar suas informações para melhorar seus produtos e serviços, sem nunca achar que já sabe o que o cliente deseja antes de conversar com ele.

COMPORTAMENTO:	GRAU DE APTIDÃO:
Prestativo	40.00%
Atento	40.00%
Comunicativo	20.00%
Atencioso	20.00%





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

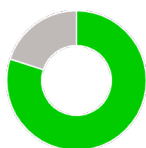
Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop



## VENDEDOR COMPETITIVO



Competência:

**Foco no Resultado**

**80.00%**

Usuário:



**63.33%**

Equipe:



A competência Foco no Resultado relaciona-se com a capacidade de um profissional de vendas de buscar intensamente os resultados desejados por ele e pela empresa. Para isso, é preciso ser resiliente diante de obstáculos e dificuldades, não desistir e adaptar-se às situações para atingir as metas.

COMPORTAMENTO:	GRAU DE APTIDÃO:
Resiliente	100.00%
Obstinado	80.00%
Adaptativo	80.00%
Comprometido	60.00%



**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop



## VENDEDOR COMPETITIVO



Competência:

**Negociação**

**60.00%**

Usuário:



**66.67%**

Equipe:



A competência Negociação relaciona-se com a capacidade de um profissional de vendas de desenvolver uma negociação profícua com outras pessoas e obter os resultados desejados por sua empresa, sem romper a relação com as outras partes. É preciso ser diplomático, flexível e convincente para persuadir seu interlocutor. Não se deve, por outro lado, ser cabeça-dura e buscar a todo custo o que é melhor para sua empresa, pois isso pode atrapalhar o relacionamento com colegas e/ou clientes.

COMPORTAMENTO:	GRAU DE APTIDÃO:
Diplomático	80.00%
Fundamentado	60.00%
Flexível	60.00%
Persuasivo	40.00%





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop



## VENDEDOR PLANEJADOR



Competência:

### Trabalho em Equipe

**40.00%**

Usuário:



**43.33%**

Equipe:



A competência Trabalho em equipe relaciona-se com a capacidade de um profissional de integrar uma equipe de forma efetiva e entregar bons resultados. É preciso ser solidário para ajudar os colegas que enfrentam problemas e diplomático com todos, sem favorecer determinadas pessoas do time. Dividir as conquistas e lidar com pessoas de todos os tipos é essencial para criar um espírito de equipe forte e potencializar o processo de desenvolvimento pessoal e profissional dos colegas.

COMPORTAMENTO:	GRAU DE APTIDÃO:
Colaborador	40.00%
Mobilizador	40.00%
Meritocrático	40.00%
Acessível	40.00%



**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop



## VENDEDOR PLANEJADOR



Competência:

**Visão Sistêmica**

**60.00%**

Usuário:



**63.33%**

Equipe:



A competência Visão Sistêmica relaciona-se com a capacidade do profissional de vendas de ver um cenário organizacional ou de negociação de forma completa, analisando todos os agentes e situações que o compõe, entendendo a relação do ambiente interno com o ambiente externo e a troca de informações entre eles.

COMPORTAMENTO:	GRAU DE APTIDÃO:
Perspicaz	80.00%
Integrador	60.00%
Influenciador	60.00%
Conectado	40.00%





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

## PONTOS FORTES:

### feedback 1

Comportamentos alcançados

**Obstinado** **Resiliente**

Um profissional com foco em resultados precisa saber farejar oportunidades e ousar para atingir seus objetivos. Não se deve ficar na defensiva. Tenha sempre uma postura obstinada e tome iniciativa para obter os resultados desejados.

### feedback 2

Comportamentos alcançados

**Adaptativo** **Resiliente**

Um vendedor com foco em atingir grandes resultados precisa persistir na busca por seus objetivos. Riscos e incertezas sempre existirão ao implementar novas ideias, portanto busque superar os obstáculos e adaptar-se às situações para ter sucesso. Não tenha medo de ir atrás de novos desafios e busque sempre apresentar o valor de suas ideias.





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

**Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas**

**Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas**

Informações referentes a Licença

**Arttha - Gestão e RH**

**Versão: Mobi People**

**Jogadores que Jogaram: 3 jogadores**

**Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16**

**ID do Jogo 2407**

**Plataforma Desktop**

### feedback 3

Comportamentos alcançados

**Adaptativo** **Obstinado**

Um profissional com foco em resultados deve ser capaz de vender não apenas o preço de um produto, serviço ou projeto, mas sim o seu valor. Seja obstinado para obter sucesso e, diante de obstáculos, tome a iniciativa e encontre novas abordagens e estratégias para conseguir o que deseja.

### feedback 4

Comportamentos alcançados

**Comprometido** **Resiliente**

Um profissional de vendas precisa ter interesse em buscar novos desafios e transmitir confiança aos seus clientes para atingir os resultados desejados. Ideias inovadoras não podem esperar e requerem grandes esforços, pois podem tornar-se obsoletas. Por isso, seja resiliente e não desista diante de dificuldades ou questionamentos.

### feedback 5

Comportamentos alcançados

**Flexível** **Fundamentado**

É importante saber administrar a pressão durante um processo de negociação e comunicar-se de forma precisa e confiante, sem recorrer a outras pessoas. Nesse processo, é essencial ser flexível e encontrar diversos caminhos para persuadir seu interlocutor e atraí-lo. Se for preciso, peça concessões e faça concessões para atingir seus objetivos.





## Fabíola Matos Correia

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

### Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: Mobi People

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

### feedback 6

Comportamentos alcançados

**Diplomático** **Persuasivo**

Um bom negociador está sempre em busca de persuadir as outras partes da negociação e apresentar argumentos para provar seu ponto de vista ou atingir seus objetivos. Não se deve ceder facilmente ou sem sequer propor uma conciliação entre as partes da negociação. Durante as negociações, seja diplomático e mantenha uma postura respeitosa para conseguir solucionar conflitos.

### feedback 7

Comportamentos alcançados

**Diplomático** **Flexível**

Um bom negociador deve demonstrar certeza no que está dizendo ao seu interlocutor para ganhar sua confiança em uma negociação, mas não pode perder a diplomacia ou o respeito. Dedique-se a criar um ambiente favorável a opiniões diversas e concessões de ambos os lados para conseguir influenciar clientes da negociação.

### feedback 8

Comportamentos alcançados

**Diplomático** **Fundamentado**

Um vendedor persuasivo sabe como é importante ouvir seu cliente, interpretar suas mensagens e responder de forma adequada, sempre mantendo a diplomacia e administrando a pressão em situações tensas. Busque sempre ser um bom ouvinte para obter confiança da outra parte da negociação.





## Fabíola Matos Correia

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

### Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

### feedback 9

Comportamentos alcançados

**Acessível** **Colaborador**

Um vendedor com postura cooperativista e que preza pelo trabalho em equipe precisa saber lidar bem com todos os tipos de pessoas. Trabalhar com colegas que têm estilos de vendas diferentes é importante para obter bons resultados e de desenvolver profissionalmente. Busque agir desta forma para construir espírito de equipe e alcançar grandes resultados.

### feedback 10

Comportamentos alcançados

**Meritocrático** **Mobilizador**

Um bom vendedor busca sempre formar pontes e unir equipes e pessoas em busca de novas soluções. Seja justo ao dividir as conquistas com seus colegas e permita que todos sejam responsáveis por seu trabalho. Integrar profissionais de todos os tipos é importante para atingir as metas desejadas.

### feedback 11

Comportamentos alcançados

**Colaborador** **Mobilizador**

Um profissional que zela pela cooperação busca ajudar seus colegas a obter bons resultados e promove o trabalho em equipe. Dedique-se sempre a criar bons relacionamentos dentro de seu time e com toda a organização, independentemente do nível profissional das pessoas.





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

**Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas**

**Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas**

Informações referentes a Licença

**Arttha - Gestão e RH**

**Versão: Mobi People**

**Jogadores que Jogaram: 3 jogadores**

**Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16**

**ID do Jogo 2407**

**Plataforma Desktop**

## feedback 12

Comportamentos alcançados

**Acessível** **Meritocrático**

Um vendedor que preza pelo trabalho em equipe e pela colaboração não abre mão da ajuda de um bom profissional facilmente. É preciso saber lidar com pessoas e profissionais de todos os perfis e dividir as conquistas e sucessos para atingir grandes resultados.

## feedback 13

Comportamentos alcançados

**Atento** **Prestativo**

Um vendedor com foco no cliente sabe que sua organização oferece serviços melhores quando ouve os clientes. Não se deve achar que sabe o que os clientes desejam e não ouvi-los. Seja sempre convincente em sua comunicação para demonstrar seu interesse em atingir as expectativas dos clientes.

## feedback 14

Comportamentos alcançados

**Articulado** **Original**

Um bom vendedor precisa estar preparado para todo tipo de situação, inclusive com uma negativa por parte de seu cliente durante a negociação. Isso não significa ser pessimista, mas sim demonstrar preparo para solucionar problemas. Seja articulado para antever situações e original para encontrar a saída para negociações complexas.



**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

## feedback 15

Comportamentos alcançados

**Integrador** **Perspicaz**

Um vendedor com visão sistêmica deve olhar para o futuro e ser perspicaz para vislumbrar consequências futuras e encontrar possibilidades de sinergias. Assim, é possível simplificar processos, difundir estratégias eficazes e otimizar resultados.

## feedback 16

Comportamentos alcançados

**Influenciador** **Perspicaz**

Um vendedor com visão sistêmica precisa saber que detalhes em uma estratégia de vendas podem fazer toda a diferença na hora de fechar negócios. Busque estar atento a detalhes para ajudar sua equipe a otimizar processos, obter melhores resultados e fazer mais vendas.



**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

**Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas**

**Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas**

Informações referentes a Licença

**Arttha - Gestão e RH**

**Versão: Mobi People**

**Jogadores que Jogaram: 3 jogadores**

**Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16**

**ID do Jogo 2407**

**Plataforma Desktop**

## PONTOS A MELHORAR

### feedback 1

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Adaptativo** **Comprometido**

Um profissional de vendas com foco em resultados e resiliente precisa buscar novas possibilidades em seu mercado e vender valor, não apenas o preço de um produto ou ideia. Seja comprometido e dedique-se a inspirar confiança em seu interlocutor.

### feedback 2

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Comprometido** **Obstinado**

Um vendedor focado em resultados deve tomar a iniciativa e ser comprometido com seus objetivos para atingir suas metas. É preciso ser obstinado para farejar as oportunidades de desenvolver grandes projetos e transmitir confiança ao seu interlocutor através da busca por entender suas necessidades e desejos.



## Fabíola Matos Correia

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

### feedback 3

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Fundamentado** **Persuasivo**

Um profissional que deseja conquistar pessoas em negociações não deve nunca abrir mão da diplomacia ou ser cabeça-dura. Busque a confiança de seu interlocutor através de um diálogo respeitoso e de bons argumentos, aceitando sugestões e sendo flexível para obter melhores resultados.

### feedback 4

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Flexível** **Persuasivo**

Um bom negociador sabe administrar a pressão em uma negociação e esperar o momento ideal para chamar a atenção de seu interlocutor e conquistá-lo. Busque esse *timing* e seja flexível para conquistar a confiança da outra parte da negociação.

### feedback 5

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Colaborador** **Meritocrático**

Um vendedor que preza pelo espírito e trabalho em equipe deve dividir vitórias e sucessos em suas negociações com os colegas em todas as situações. Seja sempre justo e motive seus colegas para obter grandes resultados.







## Fabíola Matos Correia

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

### Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

### feedback 6

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Acessível** **Mobilizador**

Um profissional de vendas que possui espírito de equipe deve ser acessível e estar sempre disposto a ajudar colegas a solucionar impasses e fechar novos negócios. Ao apoiar colegas, lembre-se de que você está ali para ajudá-los, e não para assumir suas responsabilidades e impedi-los de concluir suas próprias tarefas. Assim, você colaborará para a criação de um espírito de equipe e a obtenção de grandes resultados.

### feedback 7

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Atencioso** **Comunicativo**

Um vendedor com foco no cliente está sempre disposto a ir até eles para ouvir suas demandas e fornecer melhorias em seus produtos e serviços. Demandas internas não podem impedir esse contato ou atrapalhar o processo de desenvolvimento de melhores produtos, sempre buscando atender às expectativas dos clientes. Seja atencioso com clientes e esteja preparado para fazer ajustes e atender aos seus requerimentos.

### feedback 8

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Atento** **Comunicativo**

Um profissional focado no cliente busca sempre entender o que o ele precisa e mantém relacionamentos efetivos para ganhar seu respeito e confiança. Tente obter informações com clientes para melhorar seus produtos e serviços, esteja preparado para ouvir não, e seja empático e proativo.





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

**Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas**

**Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas**

Informações referentes a Licença

**Arttha - Gestão e RH**

**Versão: Mobi People**

**Jogadores que Jogaram: 3 jogadores**

**Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16**

**ID do Jogo 2407**

**Plataforma Desktop**

## feedback 9

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Atencioso** **Prestativo**

Um vendedor com foco em atender os clientes não deve se colocar em postura defensiva diante de críticas, mas sim usá-las a seu favor e ser proativo. Nessas situações, busque ouvir e entender todas as reclamações para poder melhorar seus produtos e serviços. Assim, agindo de forma atenciosa e prestativa, será possível executar as melhorias necessárias e atender às expectativas do cliente.

## feedback 10

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Atencioso** **Atento**

Um profissional que preza pelo cliente deve ter empatia e sabe que é preciso ser atencioso e buscar informações com os clientes para melhorar produtos e serviços. Ouvir atentamente as informações dos clientes é um passo importante na conquista do mercado e para atender às suas expectativas.

## feedback 11

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Comunicativo** **Prestativo**

Um líder focado no cliente busca sempre entender o que o ele precisa e mantém relacionamentos efetivos para ganhar seu respeito e confiança através da comunicação. Não se deve achar que já sabe o que o cliente deseja antes de conversar com ele. Seja prestativo e busque informações com clientes para entender suas expectativas e requerimentos e melhorar seus produtos e serviços.





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

**Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas**

**Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas**

Informações referentes a Licença

**Arttha - Gestão e RH**

**Versão: Mobi People**

**Jogadores que Jogaram: 3 jogadores**

**Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16**

**ID do Jogo 2407**

**Plataforma Desktop**

## feedback 12

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Curioso** **Original**

Um bom vendedor deve usar sua criatividade para desenvolver novas ideias, implementá-las e convencer seus colegas de trabalho e clientes de que elas têm grande potencial. Seja curioso e original, buscando novas formas de realizar suas atividades e comunicar-se com os clientes. Assim, será possível ter bons resultados.

## feedback 13

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Inventivo** **Original**

Um vendedor criativo precisa ser ousado e não ter medo de arriscar novas ideias e possibilidades. Seja original e entenda que por mais que suas estratégias sejam eficientes, é sempre importante pensar em novas ideias para conquistar o mercado.

## feedback 14

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Articulado** **Curioso**

Um bom negociador deve ver objeções e críticas não como ataques, mas sim como demonstrações de interesse de negociar por parte dos clientes. Seja articulado para negociar com precisão e busque entender dentro das críticas o que pode conquistar o cliente e trazer melhores resultados.





## Fabíola Matos Correia

contato@arttha.com.br

Equipe Atual: Arttha - Vendas Consultivas

Equipe do Jogo: Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

Arttha - Gestão e RH

Versão: **Mobi People**

Jogadores que Jogaram: 3 jogadores

Jogo realizado em: 31/08/2020 às 00:16

ID do Jogo 2407

Plataforma Desktop

### feedback 15

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Curioso** **Inventivo**

Um bom negociador não deve usar a ansiedade e pressionar o seu cliente durante uma negociação. Demonstrar proatividade não é a mesma coisa que fazer pressão ou antecipar etapas ao negociar. Seja criativo e curioso e busque soluções para eventuais problemas sem atropelar o cliente.

### feedback 16

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Conectado** **Integrador**

Um vendedor com visão sistêmica sabe quem é e como funciona a concorrência no mercado. É importante buscar novas informações sobre as vendas no segmento em que você atua e encontrar caminhos para ter sucesso através de canais formais e informais dentro e fora da organização. Esteja sempre conectado para encontrar novas soluções para problemas e esteja atento ao que o mercado vem desenvolvendo.

### feedback 17

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Conectado** **Perspícaz**

Um grande vendedor deve sempre ser perspicaz. Esteja conectado com várias áreas e busque entender o funcionamento da organização como um todo para projetar boas práticas, compreender o mercado e desenvolver estratégias de vendas efetivas.





**Fabíola Matos Correia**

contato@arttha.com.br

**Equipe Atual:** Arttha - Vendas Consultivas

**Equipe do Jogo:** Arttha - Vendas Consultivas

Informações referentes a Licença

**Arttha - Gestão e RH**

**Versão:** Mobi People

**Jogadores que Jogaram:** 3 jogadores

**Jogo realizado em:** 31/08/2020 às 00:16

**ID do Jogo** 2407

**Plataforma** Desktop

## feedback 18

Comportamentos a serem desenvolvidos

**Influenciador** **Integrador**

Um vendedor que tem visão sistêmica busca compreender o seu relacionamento e de sua organização com as comunidades que ela afeta para promover uma melhor integração. Tenha essa consciência acerca dos valores de sua empresa para não manchar sua reputação.

