

Projeto ITO: 1ª Sessão

Grupo2

Mentor: Eduardo Cary

Maria Leonor Russo: Relacional/Prático

Catarina Cruz Ferreira: Analítico/Prático

Cristina Leão Costa: Analítico/Prático

Joana Santos Robalinho: Relacional/Prático

Tomás Silva Afonso Relacional/Analítico

Grupo WhatsApp ✓

Tarefas/Pontos Importantes

1. Não é necessário estarem sempre todos os colegas nas reuniões, mas a informação deve chegar a todos depois.
2. Importante o preenchimento do documento CRM no modelo definido.
3. Fase de reuniões e entrevistas com pessoas do Banco e outras de fora que também possam ajudar
4. Abordar colegas via Teams/E-mails (quando a pessoa está ausente ajustar a mensagem)
5. Gerir bem as expectativas num primeiro contacto com os colegas. Tomar notas durante as entrevistas e preencher CRM. Consoante a dinâmica das entrevistas pensar em futuras entrevistas, se for oportuno, e perguntar se há mais alguém que possa ser interessante abordar para este tema?
6. **Próxima sessão: Daqui a 8 semanas**
 - 6.1 O que foi aprendido em cada área/tema.
 - 6.2 As oportunidades identificadas.
 - 6.3 O cliente (interno e externo).
 - 6.4 O que está a fazer a concorrência?

Cada grupo faz apresentação de 15 minutos.

Notas

Ao surgir as ideias colocar no CRM, e deixar espaço para outras que possam surgir. Cliente interno: stakeholder que trabalhe connosco: Cliente externo: para quem criamos o valor. Em relação à concorrência alguns do grupo podem ver o que já está a ser feito (nacional e internacionalmente). **Importante: conceito de concorrência - pensar de forma alargada (nas várias indústrias)**

