

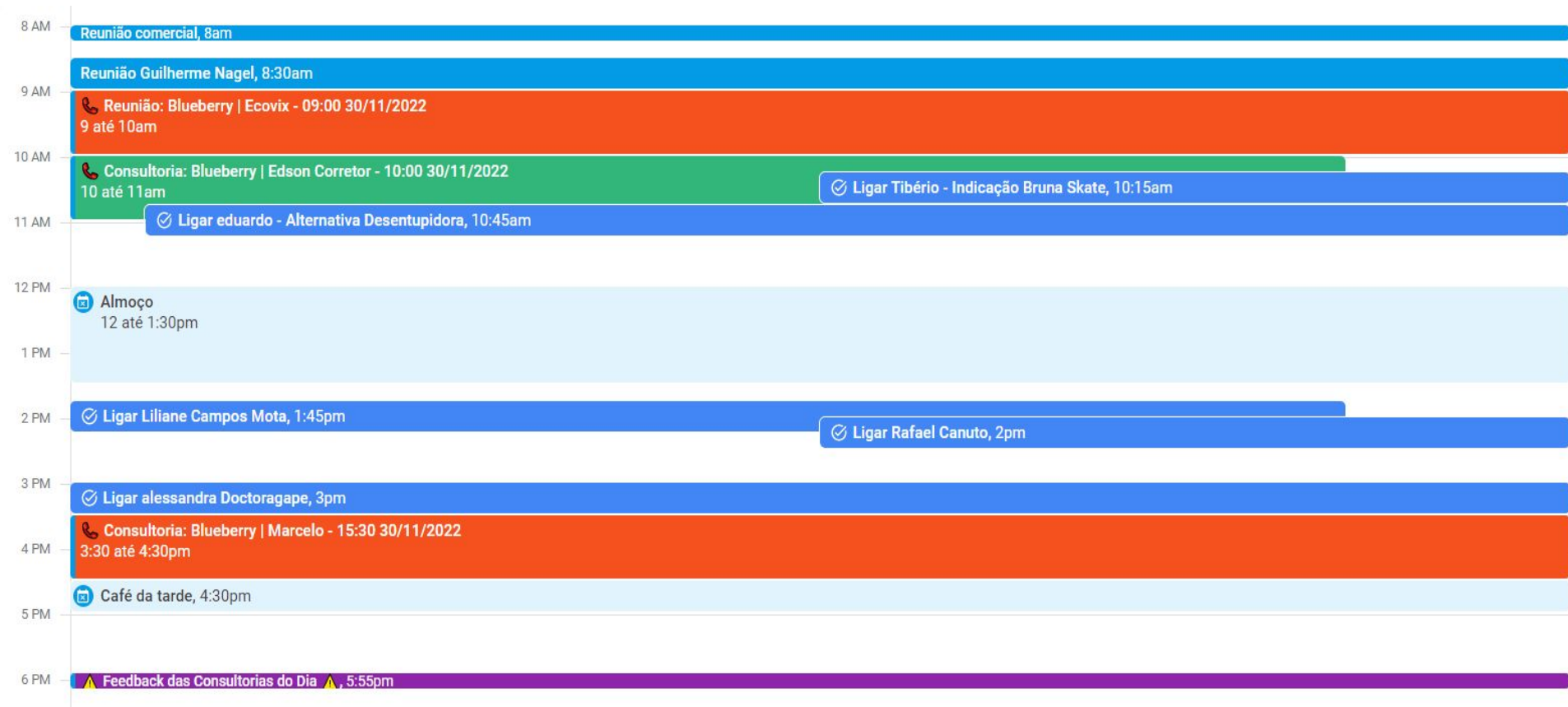
**Dia a dia da
pré-venda, dicas de
quem está na
operação**

Organização/Processos

A prospecção fria é uma linha de montagem, só a repetição gera a perfeição!

- Horários para prospecção (Ser inteligente)
- Agenda (Sua e do seu vendedor)
- Documentos, arquivos e barras de favoritos
- Cadências de contato, workflow de atividades, cadências de follow up. SIGA OS PROCESSOS.

Exemplo de agenda



Documentos, arquivos e barra de favoritos

Ferramentas Redes sociais prospecção Docs Gui Nagel Ecommerce Solar Desentupidora/Ded... Advogados Imobiliarias Corretoras Planos Clinicas Médicas Revenda de carros

Drive

Pesquisar no Drive

Meu Drive > Integração Outbound

Nome ↓	Proprietário	Última vez aberto por mim	Tam
Videos integração ★	eu	20 de dez. de 2022	-
Vídeos confirmação de reunião SDR	eu	14:03	-
Treinamento pré-vendas (Lucas e Erik)	eu	08:51	-
Docs ★	eu	21 de dez. de 2022	-

- Novo
- Prioridade
- Meu Drive
- Compartilhados comigo
- Recentes
- Com estrela
- Lixeira

- Dentistas
- SaaS
- Viagens
- Engenharia Elétrica
- Analises
- Joias
- Materiais de construção (inativos)
- Consortios
- Madereiras
- Informatica
- Integração Pré-vendas
- Funerarias

Produtividade

Você precisa atingir o estado de Flow nas ligações

- Otimização de tempo
- Conversas paralelas
- Celular pessoal e notificações
- Comentário sobre as ligações

Obrigado!