



O que aprendemos?

- Entenda se a meta do cliente é individual ou compartilhada.
- Identifique e tangibilize a meta.
- Identifique o denominador comum das metas.
- A partir de uma conversa, tente entender qual é a situação, os desafios, as barreiras, os envolvidos neste processo, a ação/solução e formalize essas informações em um briefing.