



## Sua prospecção é nota...?

Hora de refletir mais um pouco sobre sua prospecção e atribuir uma avaliação objetiva ao seu processo. Responda com sinceridade às questões abaixo.

|   | SIM | NÃO |
|---|-----|-----|
| Você tem um PCI definido e conhecido pelo seu tempo de vendas?          |     |     |
| Seu mercado foi mapeado (pela empresa ou vendedor)?                     |     |     |
| Você mede satisfação o prospect que virou cliente?                      |     |     |
| Você sabe os motivos de não venda e ida para o concorrente?             |     |     |
| Você cadastra os prospects?   |     |     |
| Os prospects cadastrados são acompanhados?                              |     |     |
| Seu vendedor é preparado para prospectar (material / treinamento, etc)? |     |     |
| O agendamento da primeira visita tem suporte da empresa?                |     |     |
| A prospecção reflete na remuneração do tempo?                           |     |     |
| Você tem uma estrutura interna de acompanhamento do cliente?            |     |     |
| PONTUAÇÃO FINAL   |     |     |

Agora que terminou de responder, considere cada resposta “SIM” como 01 ponto e faça a somatória final.