

## Faça o que eu fiz na aula

Chegou a sua vez! Com base no que foi estudado em aula, preencha sua tabela com a técnica CASPA enquanto realiza um follow up.

É importante lembrar que as linhas "Contexto" e "Avanço" são preenchidas antes do follow up. Pense: qual o contexto? O que seria um próximo avanço?

Na sequência, realize o follow up, preencha as linhas "Situação atual" e "Próximo passo", com a atualização da situação, e o que ficou definido como próximo passo.

Somente após isto, preencha a linha "Aprendizados". Para preencher a linha de aprendizados é importante analisar todo o processo e retirar aprendizados. Neste momento é legal analisar tudo que foi conversado com o lead anteriormente e neste último papo, quais discursos foram utilizados, quais objeções foram levantadas, como você contornou a objeção, meios de contatos utilizados e etc.

Qualquer detalhe é uma possibilidade de aprendizado.

## Técnica CASPA - Follow Ups

	Lead 1	Lead 2
Contexto	Lead está com urgência em achar solução	Lead iniciou busca por soluções agora
Avanço	Qualificar	Marcar call
Situação atual	Lead vai falar com quem toma decisão	Pediu um tempo para analisar
Próximo passo	Follow up na segunda	Follow up na terça
Aprendizado	Lead tem orçamento de X para vendas.	Parece ser um lead frio