

CHECKLIST DE AVALIAÇÃO DE CALL B2B

Use esta ficha para revisar uma reunião comercial ou definir os critérios que a sua IA deve acompanhar.

1

ABERTURA

Contextualizou a conversa e ganhou permissão para avançar?

0

1

2

☐☐☐

2

DIAGNÓSTICO

Fez perguntas que revelam dor, impacto e prioridade?

0

1

2

☐☐☐

3

ESCUTA

Deixou o cliente falar e validou o que entendeu?

0

1

2

☐☐☐

4

OBJEÇÕES

Investigou a causa da objeção antes de responder?

0

1

2

☐☐☐

5

PROPOSTA

Conectou a solução às dores percebidas na conversa?

0

1

2

☐☐☐

6

PRÓXIMO PASSO

Definiu data, responsável e objetivo da próxima ação?

0

1

2

☐☐☐

TOTAL: ____ / 12

0-5: revisar roteiro 6-9: reforçar coaching 10-12: registrar playbook