

Sales Onboarding Checklist

PRÉ-INTEGRAÇÃO

- Enviar Pacote de Boas-Vindas
- Fazer um contato prévio

ELEMENTOS ESSENCIAIS DO PRIMEIRO DIA

- Preparar estação de trabalho
- Conduzir sessão de orientação
- Completar tarefas administrativas

CAPACITAÇÃO EM PRODUTOS E SERVIÇOS

- Agendar sessões de treinamento em produtos/serviços
- Providenciar o acompanhamento (*shadowing*) com vendedores experientes

PROCESSO E FERRAMENTAS DE VENDAS

- Mostrar uma visão geral do processo de vendas
- Treinar no uso de CRM e outras ferramentas de vendas

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS DA EMPRESA

- Revisar o código de conduta e outras diretrizes éticas
- Revisar políticas específicas de vendas

METAS E EXPECTATIVAS

- Definir indicadores e metas de desempenho claros
- Conversar sobre caminhos para crescimento profissional

MENTORIA E APOIO

- Atribuir um mentor da equipe de vendas
- Agendar check-ins periódicos com mentores e gestores

Aumente suas vendas com o noCRM

- ✔ Otimize e simplifique seu processo de vendas
- ✔ Melhore a colaboração e a gestão de sua equipe
- ✔ Promova a gestão eficaz de leads e feche mais negócios

Experimente Gratuitamente

no|crm.io

