

Pauta para reunião da equipe de vendas

Título da reunião

Localização	Data

Hora de início	Hora de término

Facilitador

Participantes da equipe presentes	

1. Avaliação de desempenho do último mês (Quais foram os principais objetivos? A equipe os alcançou?)	Duração:

2. Realizações notáveis	Duração:
REALIZAÇÃO #1:	
#2:	
#3:	
#4:	
#5:	

3. Principais desafios que a equipe enfrentou	Duração:

4. Novas estratégias de vendas potenciais (caso alguém tenha apresentado uma nova estratégia ou ideias de vendas)	Duração:

5. Metas de vendas para o próximo mês	Duração:
#1:	
#2:	
#3:	
#4:	

#5:	
-----	--

6. Perguntas e itens de ação (resumo de reunião e próximos passos)	Duração:

Título da próxima reunião	Localização	Data	Hora de início	Hora de término