

Agenda de reunión del equipo de ventas

Título de la reunión

Ubicación	Fecha

Hora de inicio	Hora de finalización

Facilitador

Miembros del equipo presentes	

1. Resumen de rendimiento del último mes (¿Cuáles fueron los objetivos principales? ¿Los logró el equipo?)	Duración:

2. Logros destacados	Duración:
LOGRO 1:	
LOGRO 2:	
LOGRO 3:	
LOGRO 4:	
LOGRO 5:	

3. Principales desafíos que enfrentó el equipo	Duración:

4. Nuevas estrategias de ventas potenciales (En caso de que a alguien se le haya ocurrido una nueva estrategia o ideas de ventas)	Duración:

5. Objetivos de ventas para el próximo mes	Duración:
OBJETIVO 1:	
OBJETIVO 2:	
OBJETIVO 3:	
OBJETIVO 4:	

OBJETIVO 5:	
-------------	--

6. Preguntas y elementos de acción (Resumen de la reunión y próximos pasos)	Duración:

Título de la próxima reunión	Ubicación	Fecha	Hora de inicio	Hora de finalización