



# work book

## **Autoliderança em vendas**

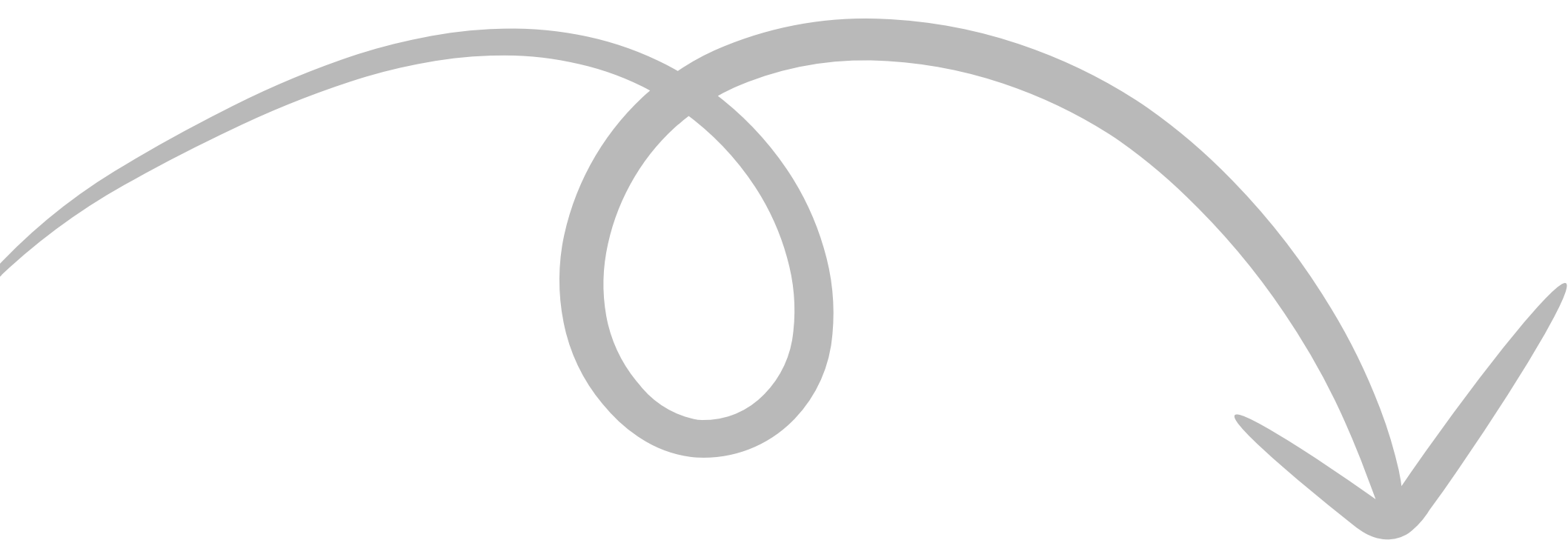
Construa seu sistema pessoal de alta performance



**scrum  
sales** ↗



**Transformando equipes comerciais  
em times de alta performance.**



 [scrum\\_sales](#)

 [scrumsales](#)

 [scrum-sales](#)

**[scrumsales.com.br](http://scrumsales.com.br)**

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# Work book

## Aviso Legal e Direitos de Propriedade Intelectual

Este material é de propriedade intelectual exclusiva da ScrumSales. Todos os direitos autorais, marcas, logotipos, nomes comerciais, conceitos, metodologias, textos e elementos gráficos aqui contidos são protegidos pela legislação brasileira de direitos autorais (Lei nº 9.610/1998) e de propriedade industrial (Lei nº 9.279/1996).

A reprodução total ou parcial deste conteúdo é permitida apenas para uso pessoal, educacional ou interno de equipes comerciais, desde que mantidas todas as referências de autoria à ScrumSales.

É expressamente proibida a comercialização, revenda, redistribuição ou qualquer uso com finalidade lucrativa deste material, em qualquer meio físico ou digital, sem a autorização prévia e por escrito da ScrumSales.

A ScrumSales se empenha em oferecer metodologias, técnicas e ferramentas baseadas em boas práticas de gestão comercial e liderança. No entanto, não garante resultados específicos, uma vez que o desempenho e a eficácia das técnicas dependem da forma de aplicação, do contexto empresarial e da aderência dos profissionais envolvidos.

Ao utilizar este material, o leitor declara estar ciente de que:

- As informações aqui contidas têm finalidade educativa e consultiva, não configurando promessa de resultado.
- O uso inadequado ou descontextualizado das metodologias poderá comprometer sua efetividade.
- Qualquer adaptação, redistribuição ou uso público deverá preservar a integridade conceitual e a menção à autoria ScrumSales.

© ScrumSales – Todos os direitos reservados.

Inovar em vendas é um processo contínuo. Aplique, adapte e evolua com responsabilidade.



Assista à aula ensinando a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# Work book

## direto & reto

Vendedor que depende de motivação vive de sorte.

Vendedor que tem método, vive de resultado.

Este workbook é o seu primeiro passo para construir uma rotina previsível, organizada e produtiva — um sistema pessoal que funciona todos os dias, mesmo quando você não está inspirado.

A partir de agora, você vai aprender a trabalhar com três níveis de planejamento e um sistema visual de execução.

**O objetivo é simples: dominar sua rotina para dominar seus resultados.**

scrum  
sales



Assista à aula ensinando a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# Work book

## 01. quadro ScrumSales

**Objetivo:** organizar suas ações.

**backlog**

Lista de atividades a serem feitas, mas ainda sem prazo definido.

**semana**

Atividades a serem feitas nesta semana.

**dia**

Atividades a serem feitas hoje.

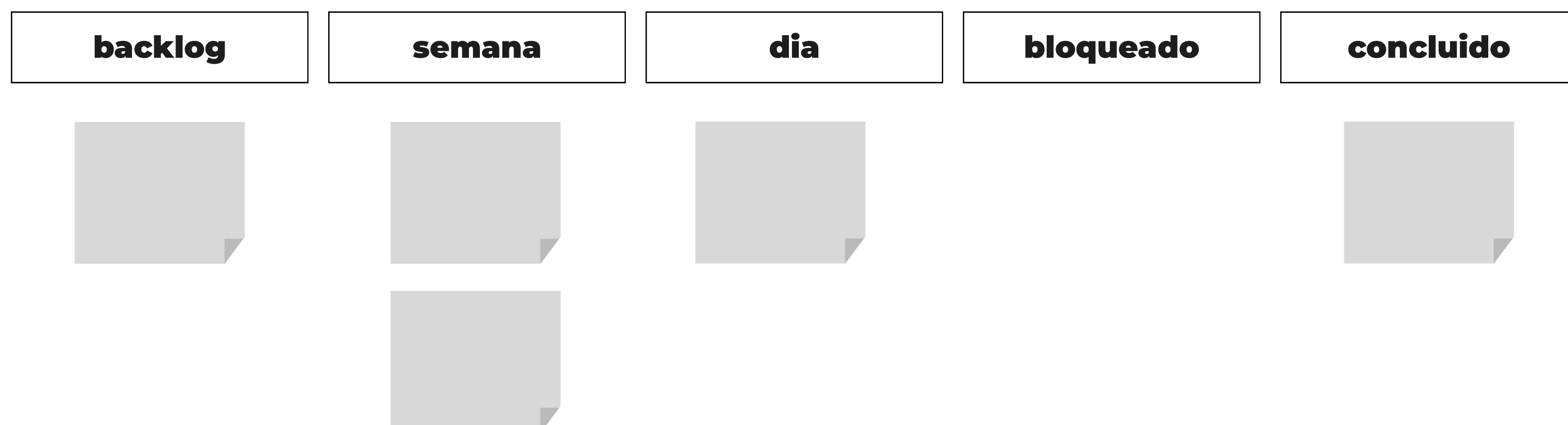
**bloqueado**

Atividades que estão impedidas de serem concluídas.

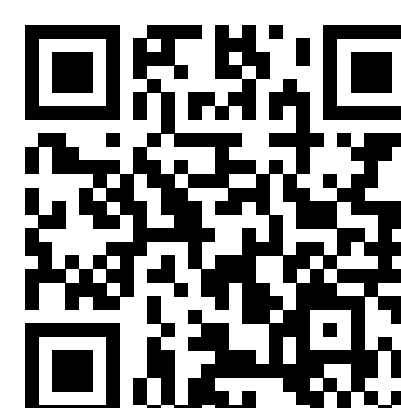
**concluído**

Atividades que foram finalizadas.

### Exemplo de aplicação:



**scrum  
sales**



Assista à aula ensinando  
a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# workbook

## 02. planejamento mensal

**Objetivo:** transformar a meta em plano real de ação.

**Meta de ganho do mês**

**R\$**

**% de comissão**

**Meta de faturamento do mês**

**R\$**

**Ticket médio**

**R\$**

**Meta de vendas (quantidade de fechamentos)**

**Taxa média de conversão (%)**

**Quantidade de Leads necessários**

**Leads que preciso gerar por semana**

**Leads que preciso gerar por dia**



Assista à aula ensinando a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# Work book

## 03. planejamento semanal

**Objetivo:** definir o foco da semana e as entregas que garantem o avanço rumo à meta.

### Cronograma da semana:

Planeje na segunda, execute todos os dias, revise na sexta. Se o seu líder não utiliza a metodologia ScrumSales, faça você mesmo.

**PLANNING:** A reunião de Planning é uma reunião com o seu líder (ou você com você mesmo), onde sua semana será planejada. Separe uma hora de sua segunda feira para planejar as ações da semana.

**DELIVERY:** A reunião de Delivery é uma reunião a ser feita com seu líder (ou você com você mesmo), onde você fará uma "entrega da semana", ou seja, irá verificar seu quadro ScrumSales e avaliar cada coluna. Ao final faça uma análise da semana e verifique o que pode ser melhorado.

### Leads que preciso gerar nesta semana

### Para minha semana "valer a pena" eu preciso:

### Clientes em andamento

Liste todos os clientes que estão com atendimento em andamento e que precisam da sua atenção nesta semana. Crie uma nota adesiva para cada tarefa do cliente que precisa ser realizada esta semana.

Veja o exemplo ao lado.

= José Carlos =

Solicitar ao gerente a aprovação da nova proposta comercial

= José Carlos =

Enviar alteração de proposta comercial.

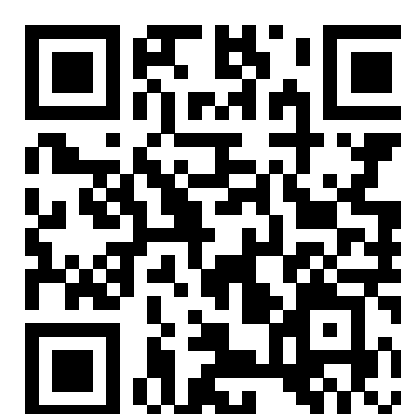
### Atividades chave da semana

Liste todas as atividades que são necessárias para que os objetivos da semana sejam cumpridos. Estas atividades serão responsáveis pelo cumprimento das metas mensais.

= Captação 1 =

Captar 10 novos leads no dia 01 da semana

scrum  
sales



Assista à aula ensinando a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# Work book

## 04 planejamento diário

**Objetivo:** organizar o dia com base na sua curva de energia e nas tarefas de impacto.

### Cronograma do dia:

Priorize as tarefas que exijam mais energia (as menos prazerosas) no início da manhã.

**DAILY:** Daily é um momento diário, preferencialmente no início da manhã (em torno de 15 minutos) onde você e seu líder (ou você com você mesmo) fará uma avaliação de como foi o dia anterior e planejará as ações para o dia atual. Construa uma agenda para seu dia.

### Modelo de agenda diária:

**8h - 9h:** Abertura do dia - Daily, construção de agenda do dia e definição das metas diárias. Aproveite para fazer alinhamentos com o líder e time comercial.

**9h - 12h:** Pico de energia - Prospecção e tarefas que demandam mais energia.

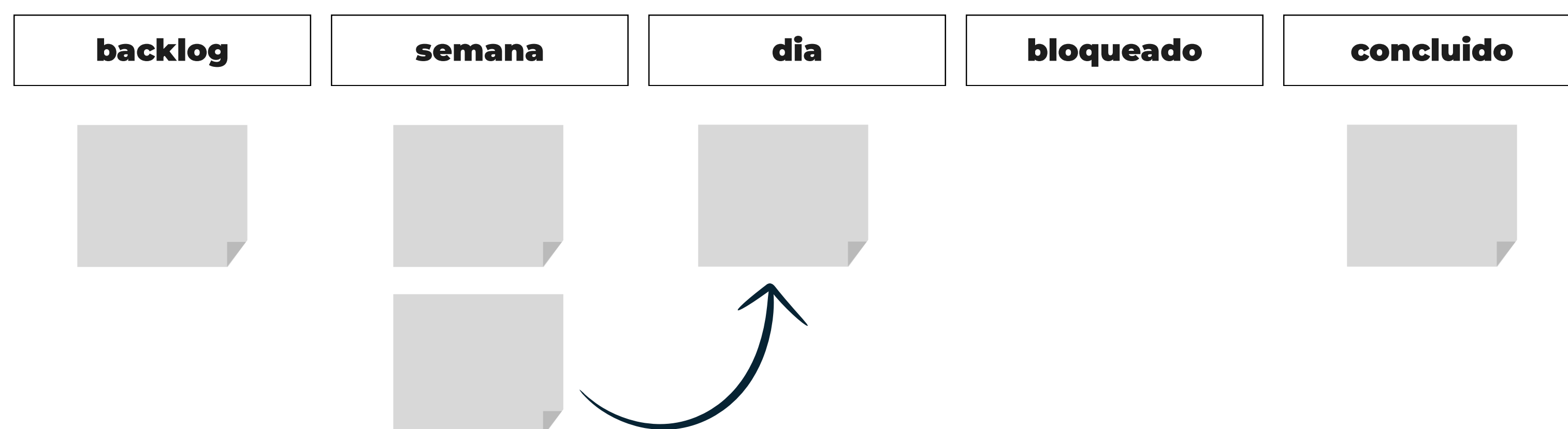
**13h - 15h:** Energia média - Reuniões, fechamentos, retornos e atualizações.

**15h - 16h:** Atualizações - Atualização de sistemas, construção de propostas, reuniões diversas.

**16h - 17h:** Encerramento - Revisão do dia, resposta a e-mails, planejamento do próximo dia.

Mova os cards da coluna “semana” para a coluna “dia”. Crie novos cards durante a daily. No encerramento do dia, verifique a situação dos cards em “bloqueado”.

### Exemplo de aplicação:



**scrum  
sales**



Assista à aula ensinando a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# workbook

## 05. review pessoal

**Objetivo:** revisar, aprender e ajustar toda semana.

Se você possui um líder que utiliza a metodologia ScrumSales, faça essa review pessoal após a reunião de delivery da equipe. Se você não possui um líder ScrumSales, faça essa review junto com a sua avaliação de delivery.

### Questionário de review:

1. O que eu prometi pra mim mesmo e entreguei?
2. O que eu não entreguei e por quê?
3. O que eu aprendi essa semana sobre mim e sobre minhas vendas?
4. Qual ajuste prático vou fazer na próxima semana?
5. Quais foram as 3 pequenas conquistas da semana?

**scrum  
sales**



Assista à aula ensinando a usar este workbook

# Autoliderança em vendas

Construa seu sistema pessoal de alta performance

# Work book

# foco na mensagem

Autoliderança **não é sobre fazer tudo.**  
É sobre fazer o que precisa ser feito,  
**mesmo quando não dá vontade.**

Eu, \_\_\_\_\_,  
me comprometo a aplicar o método de autoliderança  
comercial por 7 dias consecutivos.  
Sem desculpas. Sem preguiça. Sem drama.

Treino e execução.

Data: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_    Assinatura: \_\_\_\_\_

**scrum  
sales**



Assista à aula ensinando  
a usar este workbook

programa  
de implantação

**scrum**  
**sales**

