

Coaching de Vendas

O modelo GROW é um banco de perguntas poderosas, prontos pra sua próxima conversa de coaching.

1

Modelo GROW

Pergunta em vez de resposta pronta — o vendedor chega à própria conclusão.

G · Goal (Meta)

O que você quer alcançar nessa situação específica?

R · Reality (Realidade)

O que está acontecendo de fato hoje, com dado real?

O · Options (Opções)

Quais caminhos possíveis existem pra sair daqui?

W · Will (Vontade)

O que você vai fazer, e até quando?

SUA CONVERSA DE COACHING

Etapas	Anotações da conversa
Goal	
Reality	
Options	
Will	

Coaching de Vendas

2

Banco de Perguntas Poderosas

Guarde essas pra não cair na tentação de dar a resposta pronta.

O que você já tentou, e o que aprendeu com isso?

Se você tivesse que resolver isso sozinho, sem minha ajuda, por onde começaria?

O que está no seu controle nessa situação, e o que não está?

Qual seria o primeiro passo pequeno que você poderia dar ainda essa semana?