

Playbook de Vendas e Sales Enablement

Estrutura de playbook, SLA marketing-vendas e disciplina de CRM prontos pra montar o seu.

1 Estrutura do Playbook de Vendas

O documento vivo que padroniza como o seu time vende — sem engessar.

Seção	O que deve conter
Etapas do funil	Definição clara de cada etapa e critério de passagem entre elas
Script-guia por etapa	Perguntas e abordagens recomendadas, não decoradas
Objeções mais comuns	As 5-10 objeções recorrentes e como respondê-las
Critério de qualificação	O que torna um lead pronto para avançar

Playbook de Vendas e Sales Enablement

2

SLA Marketing-Vendas

O acordo que elimina o atrito clássico entre as duas áreas.

Compromisso	De quem	Prazo/critério
Volume e qualidade de leads entregues	Marketing	
Tempo de primeiro contato após lead qualificado	Vendas	
Feedback sobre a qualidade do lead	Vendas	

DISCIPLINA DE CRM

Um playbook só funciona se o CRM for atualizado em tempo real — defina o que é obrigatório registrar em cada etapa e cobre isso como rotina, não como exceção.