

CHECKLIST DE RETENÇÃO DE TALENTOS COMERCIAIS

Avalie os seus melhores vendedores e descubra o que fazer para mantê-los engajados, valorizados e crescendo dentro da sua equipe.

**“Líder que sabe manter campeões é raro.
Líder que só percebe que perdeu um quando ele sai...
é comum.”**

Material exclusivo do GAP – Grupo de Alta Performance

CHECKLIST DE RETENÇÃO DE TALENTOS COMERCIAIS

Descubra se seu Top Vendedor está engajado:

Avalie de 0 a 10 o quanto cada item abaixo representa a realidade atual do seu melhor vendedor.

0 = nada presente | **10** = totalmente verdadeiro

MOTIVAR

1) Autonomia no dia a dia

Esse vendedor tem liberdade para definir abordagens, testar estratégias e gerenciar sua rotina sem microgestão?

Nota [_____].

2) Metas com sentido e desafio

As metas atuais foram co-criadas e estão alinhadas com o nível de ambição e maturidade dele?

Nota [_____].

3) Espaço para experimentar e inovar

Ele tem apoio para propor ideias novas, testar soluções e sair do script tradicional?

Nota [_____].

CHECKLIST DE RETENÇÃO DE TALENTOS COMERCIAIS

VALORIZAR

4) Reconhecimento claro e específico

Ele é valorizado publicamente pelas conquistas dele, conectando o resultado à estratégia da empresa?

Nota [_____]

5) Feedback estruturado e frequente

Ele tem devolutivas semanais que destacam avanços e provocam o seu próximo nível?

Nota [_____]

6) Referência para decisões estratégicas

Ele é consultado em decisões importantes (novos mercados, mudanças no funil, metas do time)?

Nota [_____]

7) Monitoramento de sinais de desgaste

Ele apresenta mudanças sutis de comportamento: menor participação, perda de brilho no olho, respostas automáticas?

Nota [_____]

CHECKLIST DE RETENÇÃO DE TALENTOS COMERCIAIS

PROPORCIONAR DESAFIOS

8) Projetos relevantes e evolutivos

Ele está envolvido em iniciativas que exigem crescimento e entregam impacto de verdade no negócio?

Nota [_____]

9) Papel de influência no time

Ele contribui no desenvolvimento dos colegas — como mentor, referência técnica ou suporte em desafios?

Nota [_____]

10) Variedade e rotação de responsabilidades

Há estímulo para ele sair da zona de conforto (novas carteiras, segmentos, territórios)?

Nota [_____]

11) Conversas de futuro (últimos 3 meses)

Já tiveram conversas sobre os próximos passos, ambições e crescimento dentro da empresa?

Nota [_____]

Pontuação total das 11 perguntas: ____/100 = média a nota

ANÁLISE DO ENGAJAMENTO DO SEU TOP PERFORMER

● 80–110 pontos

Alta Conexão e Retenção Natural

- Seu vendedor está estimulado, valorizado e crescendo.
- Ação: Mantenha consistência e peça feedback sobre o que pode melhorar ainda mais.

● 60–79 pontos

Engajado, mas com riscos

- Há sinais sutis de desgaste ou falta de estímulo.
- Ação: Reforce os pilares com menor pontuação, especialmente motivação e futuro.

● Menos de 60 pontos

Alerta de saída silenciosa

- O engajamento pode estar em queda, mesmo com entregas altas.
- Ação imediata: Marque uma conversa estratégica. Revise os itens valorização e desafio e desenvolva um plano de ação para reengajar este top performer, antes que seja tarde.

Quer manter seus top performers engajados, desafiados e em constante evolução?

Participe do **GAP – o Grupo de Alta Performance** do Raul Candeloro

Mais do que um curso. Mais do que uma plataforma. O GAP é um **ecossistema de formação contínua e estratégica** para líderes e equipes comerciais que querem vender com consistência, reter talentos e performar no mais alto nível.

No GAP, sua equipe tem acesso a TODAS essas formações completas e atualizadas:

APV: Alta Performance em Vendas

VGAP: Vendas Consultivas de Alta Performance

PAV Light: Programa de Aceleração VendaMais

PAV Master: Programa de Aceleração VendaMais

NAP: Introdução à Negociação de Alta

Performance

APV Home Office: Alta Performance em Vendas na prática remota

PAP: Princípios da Alta Performance

RMV: Reengenharia Mental em Vendas

GEC: Gestão de Equipes Comerciais

E mais:

 **Masterclasses exclusivas** com o Raul com aprendizados valiosos.

 **E-books estratégicos** para aprofundar o conhecimento e aplicar no dia a dia.

 **Webinários ao vivo** com Raul sobre Alta Performance em Vendas & Liderança.

 **Comunidade exclusiva no WhatsApp** para networking com outros líderes e vendedores de alta performance.

 **Interação com o Raul** (via e-mail) para tirar dúvidas e receber insights personalizados.

 **Aulas especiais baseadas nos melhores livros sobre vendas e alta performance**, com reflexões práticas para aplicar imediatamente.

 **Aprendizado com flexibilidade total:** Cada membro da sua equipe pode escolher o que faz mais sentido para o seu momento profissional, com autonomia para aprender no próprio ritmo.

O GAP é a escolha de líderes que querem transformar sua gestão comercial e manter seus campeões motivados e crescendo.

COMUNIDADE
GAP GRUPO DA ALTA
PERFORMANCE



*Existe um espaço entre onde
você está hoje e
onde gostaria de chegar.*

***Vem diminuir esse espaço
com a gente!***

O que você começou aqui é só o primeiro passo.

*Se você acredita que alta performance é uma
questão de método, treino e consistência, o seu
lugar é com a gente.*

***Fale com a Elizete e faça parte da
Comunidade GAP***

(41) 99223-9577 | elizete@vendamais.com.br