

[E-BOOK]

# Checklist

## Revisão Trimestral de Resultados

PODCAST VENDAMAIS #111



# **FECHAMENTO DE TRIMESTRE: LIÇÕES, AJUSTES E COMO CONDUZIR A REUNIÃO DE REVISÃO**

com **Fabiano Silva**



Apresentado por  
**Marcelo Caetano Raul Candeloro**

**Material exclusivo**



## Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!

É sempre um prazer ter vocês aqui com a gente :)

No episódio #111 do Podcast VendaMais, Raul Caneloro, Marcelo Caetano e Fabiano Silva, Diretor Comercial da VendaMais, mergulham em um tema muito importante para líderes e equipes comerciais que querem crescer com consistência: **a revisão trimestral de resultados.**

Se a sua empresa quer sair do piloto automático e crescer com mais direção e estratégia, este material é para você.

Neste conteúdo complementar, você encontrará um Checklist para a Revisão Trimestral de Resultados, com todos os passos discutidos no episódio: desde o preparo da reunião até a definição clara das ações para os próximos 90 dias.

Porque crescimento consistente começa com análise consistente – e nenhuma equipe atinge metas sozinha.

Vamos lá?!

[Checklist]

## 1. Preparação da reunião: o jogo começa antes do jogo

Antes da reunião acontecer, o líder precisa:

Ter em mãos os principais indicadores de desempenho do trimestre (vendas, clientes, conversão, ticket, churn, produtividade, etc.).

Identificar o que está verde, amarelo e vermelho em sua operação — com base em metas e expectativas.

Mapear quais pessoas/áreas estão puxando os resultados para cima ou para baixo.

Definir o tempo da reunião e quem precisa estar presente.

Chegar à reunião com uma estrutura clara para conduzir as conversas com objetividade e foco.

Separar os assuntos táticos/operacionais que devem ser tratados fora da reunião.

*"Grande parte da reunião acontece antes dela começar." –  
Marcelo Caetano*

## 2. Diagnóstico geral: macro antes do micro

O primeiro momento da reunião deve responder com clareza:

Batemos a meta do trimestre?

Quais resultados realmente importam para nós neste trimestre?

Se batemos: por quê? O que deu certo? Quem contribuiu? Quais ações foram decisivas?

Se não batemos: por quê? Quais fatores impactaram? O que estava dentro ou fora do nosso controle?

Estamos com tendência de crescimento, estagnação ou queda?

*"Nem todo resultado negativo é culpa da equipe comercial."  
– Fabiano Silva*

### 3. Revisão dos indicadores críticos

Agora é hora de olhar o “cockpit do avião”:

Volume de vendas / ticket médio / número de clientes atendidos

Taxa de conversão e follow-up

Perdas de clientes ou propostas

Descontos dados / margem

Performance por unidade, carteira, canal ou vendedor

Retenção, recompra, expansão da base

*Cuidado com vendas que "maquiam" os resultados. Avalie a qualidade e consistência do trimestre.*

## 4. Discussão sobre estratégia

É hora de encarar a pergunta-chave: Nossa estratégia está funcionando?

As ações planejadas estão sendo executadas?

Os recursos foram bem alocados?

O cenário do mercado mudou? Estamos reagindo a isso?

Quais áreas influenciaram positivamente ou negativamente os resultados?

Estamos mantendo o foco ou desviando para “soluções mágicas”?

*"Antes de inventar algo novo, veja se você está fazendo bem o que já tinha planejado." – Raul Candeloro*

## 5. Identificação dos gargalos e ‘faz de conta’

Todo trimestre tem coisas que pareciam ótimas no PowerPoint, mas não aconteceram. Aqui é hora de honestidade.

Quais compromissos não foram cumpridos?

O que foi “só para inglês ver”?

O que foi seguido à risca e trouxe resultado?

Algum processo está sendo negligenciado pela equipe ou liderança?

O líder está realmente acompanhando e dando o suporte necessário?

*“Líderes também precisam se olhar no espelho.”  
– Fabiano Silva*

## 6. Treinamento e preparação para o próximo trimestre

A revisão também serve para olhar para frente. Pergunte:

Minha equipe está preparada para os desafios do próximo trimestre?

Quais habilidades precisam ser desenvolvidas (ex: negociação, prospecção, segmentação, etc.)?

O que o time precisa aprender para explorar novos mercados ou perfis de clientes?

Preciso adaptar o discurso ou abordagem comercial?

Preciso envolver o RH ou a liderança em um plano de capacitação?

*“Treinamento precisa nascer do que os dados mostram. Não é achismo.” – Raul Candeloro*

## 7. Redefinição de metas e aceleração

Nem sempre revisar é reduzir. Às vezes, é preciso acelerar.

O que precisa ser feito para recuperar o que ficou para trás?

É possível manter as metas atuais com ajustes táticos e operacionais?

Já testamos todas as alavancas possíveis antes de pensar em mudar metas?

Como a liderança pode dar mais suporte ao time nesse momento?

*“Revisar a meta do ano no primeiro trimestre pode tirar o foco. Revise antes o seu plano de ação.” – Marcelo Caetano*

## 8. Fechamento e direcionamento

O fim da reunião precisa deixar clareza e motivação.

O time entendeu o que precisa ser feito nos próximos 90 dias?

Todos saíram com clareza sobre papéis, metas e ações?

As tarefas e responsáveis estão definidos?

Houve reconhecimento das boas práticas e aprendizados?

O time saiu com senso de propósito e engajamento?

*“Motivação é saber o que fazer, como fazer – e por que fazer.”*

*– Fabiano Silva*

**Reunião de revisão trimestral não é rotina.  
É estratégia.**

Revisar resultados com profundidade é uma boa prática de gestão – e também uma vantagem competitiva.

Empresas que param para analisar com seriedade o que está funcionando, corrigir o que não está e alinhar o time com clareza têm muito mais chances de crescer com consistência.

Este checklist é um convite para você transformar suas reuniões trimestrais em momentos de alinhamento estratégico, fortalecimento da liderança e aceleração de resultados. Aproveite!

Se você quiser ajuda para aplicar essa estrutura na sua empresa, nós podemos ajudar a conduzir esse processo junto com você. Fale conosco: (41) 99239-0796 | [vendamais.com.br](http://vendamais.com.br)

## Quer continuar crescendo e aprendendo?

Aproveite para maratonar os outros episódios do Podcast VendaMais e ficar por dentro dos mais variados assuntos do universo das vendas!

Você com certeza vai aprender coisas novas e ter ideias importantes que podem ajudar você e o seu time a vender cada vez mais e melhor.

### Alguns episódios que você não pode perder:

