
PLANO DE RAMPAGEM

30 DIAS PARA UM VENDEDOR NOVO

sem queimar lead no aprendizado

Quatro semanas com o que o vendedor faz, o que o gestor cobra e o que dá para medir antes da primeira venda.



ANTES DA PRIMEIRA SEMANA

A rampa não é espera. É a parte do trabalho que ninguém marcou.

Um vendedor novo vai aprender de um jeito ou de outro. A escolha que o gestor tem é onde esse aprendizado acontece: numa simulação que não custa nada, ou numa conversa que já foi paga.

01

COMBINE O QUE SE ESPERA DE CADA SEMANA

Sem isso, a rampa vira uma sensação. O vendedor acha que está indo bem, o gestor acha que está devagar, e ninguém consegue mostrar por quê.

02

MEÇA PROCESSO, NÃO VENDA

Nos primeiros 30 dias, venda é ruído: depende do lead que caiu. Calls ouvidas, simulações feitas e ajustes verificados dizem mais sobre o mês seguinte.

03

A SEXTA-FEIRA É O RITUAL

Uma conversa por semana, na mesma hora, com a mesma pergunta. Sem ela, a correção chega quando o erro já virou hábito.

REGRA DE OURO

Não adiante a semana porque o vendedor parece pronto. A pressa aqui é paga em lead, e a conta chega no mês seguinte.

Semana 1 • Contexto antes de conversa

01 Ele estuda os fundamentos do produto, o perfil do cliente e o processo de venda da empresa.

02 Conversa com o gestor para entender as metas e o que se espera dele.

03 Recebe o playbook com roteiros, modelos e regras para consultar.

04 Assiste a gravações de calls feitas pelos melhores vendedores do time.

05 Na sexta, o gestor cobra: “Conte para mim o que você entendeu sobre o cliente e o que vamos vender.”

Abre a conversa para alinhar expectativas e esclarecer dúvidas.

Semana 2 · Ouvir antes de falar

- 01 Ele acompanha pelo menos cinco calls reais, anotando o que foi dito e como foi conduzida a conversa.
- 02 Começa a fazer simulações de call com o time ou em treino, usando o playbook como guia.
- 03 Registra dúvidas e pontos que não entendeu para discutir com o gestor.
- 04 Observa como os vendedores lidam com objeções e ganchos.
- 05 Na sexta, o gestor cobra: “Mostre o que você aprendeu ouvindo e treinando. Onde ainda sente dificuldade?”
Abre espaço para feedback e ajustes no aprendizado.

Semana 3 · Primeiras conversas com rede

- 01 Ele participa das primeiras calls reais, focando em contas pequenas ou etapas iniciais do funil.
- 02 O gestor acompanha junto ou escuta a gravação para dar feedback imediato.
- 03 Ele usa o playbook para guiar a conversa e aplicar o que treinou.
- 04 Começa a registrar o que funcionou e o que precisa melhorar.
- 05 Na sexta, o gestor revisa: “Vamos analisar suas calls e definir os próximos passos para melhorar sua execução.”
Garante que o vendedor receba orientação prática e pontual.

Semana 4 · Autonomia com revisão

- 01 Ele conduz as calls sozinho, aplicando o método aprendido.
- 02 O gestor faz revisões por amostragem, ouvindo algumas calls por semana.
- 03 Avalia se o vendedor está seguindo o playbook e corrigindo os erros apontados.
- 04 Confirma se o vendedor sabe identificar o próximo passo em cada conversa.
- 05 Na sexta, o gestor cobra: “Você está pronto para sair da rampa quando mostrar consistência e autonomia nas calls.”
Define o momento de transição para o próximo nível.

O que medir em cada semana

- 01 Quantidade de calls ouvidas e simuladas na semana.
- 02 Número de dúvidas registradas e esclarecidas com o gestor.
- 03 Participação em calls reais e uso do playbook durante elas.
- 04 Feedbacks dados e recebidos nas reuniões semanais.

O QUE FAZER COM ISSO AMANHÃ

Não siga o plano inteiro. Escolha a semana em que o seu time trava.

Escolha um vendedor novo e marque uma conversa para alinhar o plano das próximas quatro semanas. Use os tópicos deste material para definir as expectativas de cada etapa.

CHECKLIST DA SEXTA-FEIRA

- O vendedor consegue explicar o cliente com as palavras dele?
- Ele ouviu conversa real esta semana, ou só leu material?
- Ele saiu do treino com um comportamento para ajustar?
- A correção da semana passada apareceu nesta?
- Eu consigo mostrar em que ele melhorou, sem falar de venda?

A rampa é paga com lead.

Este plano organiza as quatro semanas. A ScaleBook faz o trabalho que elas exigem toda semana: escreve o método de quem já vende bem na sua empresa, treina o vendedor novo contra ele em simulação e corrige o que ainda escapa na call real.

scalebooklab.com