

FORMULÁRIO DE BRIEFING

Diagnóstico do Cliente (SITUAÇÃO)	
Função atual do cliente:	
Como é o dia a dia da empresa / rotina? (SITUAÇÃO)	
Principais Gap's / Dores a serem trabalhadas:	
Quais são os problemas evidentes? (PROBLEMA)	
O que sente e percebe que pode fazer mais sentido nesse momento? (PROBLEMA)	
Resultados desejados: (mudanças de comportamento / novas habilidades / faturamento) – (PROBLEMA)	
Se esses problemas / dores persistirem o que de pior pode acontecer? (IMPLICAÇÃO)	O que sente e percebe que pode fazer mais sentido nesse momento? (NECESSIDADE / SOLUÇÃO)
Como os resultados serão mensurados? Como saberá que chegou no resultado desejado? (NECESSIDADE / SOLUÇÃO)	Informações disponíveis a serem reunidas (assessment, avaliação de desempenho, pesquisa de clima, feedback canvas, etc.).
Existe um orçamento previsto?	
Qual o timing para execução?	