

COCKPIT BUSINESS — DECISÃO & AÇÃO

VENDER. ENTREGAR. COLETAR. ESCLARECER. AVANÇAR.

ESTADO ATUAL

- ☐ Calma
- ☐ Irritado
- ☐ Espalhados
- ☐ Nova ideia brilhante
- ☐ Cansado
- ☐ Quer mudar tudo
- ☐ Pressão financeira
- ☐ Decisão apressada
- ☐ Evitando a prospecção

Regra: Se estiver sob pressão, cansado ou irritado, não há decisões sem grade.

MISSÃO DO DIA

- ☐ Vender
- ☐ Entregar
- ☐ Coletar
- ☐ Esclarecer
- ☐ Melhorar um ativo de negócios
- ☐ Recupere para operar melhor

Pergunta: O que estou fazendo agora serve a esta missão?

Que verdade empresarial posso estar evitando?

Estou resolvendo o problema certo ou estou evitando vender, entregar, coletar ou decidir?

AÇÃO EMPRESARIAL OU FUGA ELEGANTE?

- ☐ Lead gerado
- ☐ Entrega ao cliente
- ☐ Acompanhamento enviado
- ☐ Ativo reutilizável
- ☐ Orçamento enviado
- ☐ Decisão esclarecida
- ☐ Fatura enviada
- ☐ Tarefa concluída
- ☐ Pagamento garantido

Regra: Se nada for verificado, posso ficar ocupado em vez de avançar.

PRÓXIMA AÇÃO COMERCIAL VISÍVEL

Qual é a próxima ação física?

- escreva o e-mail

- publicar a página

- acompanhamento do cliente

- estacione a ideia

- fechar uma tarefa

- feche a aba

Regra: Uma ação comercial. Não dez. Apenas um.

GRADE CLIENTE/PROJETO

DINHEIRO

- Melhora o fluxo de caixa?
- O preço respeita meu nível?
- Limpar depósito/pagamento?

POTENCIAL

- Cria referência útil?
- Gera oportunidades?
- Pode se tornar recorrente?
- Fortalece o posicionamento?

ESTRUTURA

- O escopo é preciso?
- O prazo é realista?
- Responsabilidades claras?
- O risco de aumento do escopo é limitado?

ENERGIA

- Energia para fazer bem?
- Custo mental aceitável?
- Desejo por este trabalho?
- Sustentável em 3 meses?

LEITURA RÁPIDA

Dinheiro + Estrutura + Energia + Potencial =	GO	Dinheiro + Moldura Vaga =	Esclareça antes de ir
Dinheiro + Baixa Energia =	GO limitado / Renegociar	Bom cliente + ajuste de preço ruim =	Reestruturar
Ótimo projeto + sem dinheiro =	Limite de tempo estrito	Sem dinheiro + Vago + Baixa energia =	STOP
Nova Ideia + Missão Diária desfeita =		Estacionamento	

Não sacrifico minha energia por projetos vagos, mal estruturados ou mal pagos.

EU ESCOLHO A AÇÃO QUE FAZ O NEGÓCIO AVANÇAR.

Desenvolvido por **goodcycle.app** — Aplicação de coaching

Version 0.1 · 14 de junho de 2026 · AGV01

DIÁRIO BUSINESS — DEBRIEF

OBSERVE. DECIDIR. CORRETO. REPITA.

Data/Hora:	Tipo: ☐ Cliente	☐ Citação	☐ Prospecção	☐ Entrega
	☐ Pagamento	☐ Nova ideia	☐ Dispersão	☐ Estratégia
Situação: (O que aconteceu?)				
A história que contei a mim mesmo: (Que justificativa eu estava inventando?)				
O que os fatos mostram:				
O que posso estar evitando:				
☐ Prospecção	☐ Acompanhamento	☐ Entregando	☐ Coletando	
☐ Dizendo não	☐ Esclarecendo	☐ Definir um preço justo	☐ Descansando	
Decisão tomada:				
☐ GO	☐ IR limitado	☐ Esclarecer	☐ Renegociar	
☐ Adiar	☐ Parque	☐ STOP		
Próxima ação comercial visível:				
Lição para a próxima vez:				

Data/Hora:	Tipo: ☐ Cliente	☐ Citação	☐ Prospecção	☐ Entrega
	☐ Pagamento	☐ Nova ideia	☐ Dispersão	☐ Estratégia
Situação:				
A história que contei a mim mesmo:				
O que os fatos mostram:				
O que posso estar evitando:				
☐ Prospecção	☐ Acompanhamento	☐ Entregando	☐ Coletando	
☐ Dizendo não	☐ Esclarecendo	☐ Definir um preço justo	☐ Descansando	
Decisão tomada:				
☐ GO	☐ IR limitado	☐ Esclarecer	☐ Renegociar	
☐ Adiar	☐ Parque	☐ STOP		
Próxima ação comercial visível:				
Lição para a próxima vez:				

PADRÕES DE NEGÓCIOS A SEREM OBSERVADOS

Eu baixo meus preços quando:

Evito prospectar quando:

Eu aproveito novas ideias quando:

O que me faz voltar aos trilhos:

VENDA, MEÇA, CORRIJA, REPITA.

Desenvolvido por **goodcycle.app** — Aplicação de coaching

Version 0.1 • 14 de junho de 2026 • AGV01