

GUIA COMERCIAL

# Guia para a reunião diagnóstica

Um material objetivo para ajudar a empresa a decidir quando vale marcar esse primeiro contato, quais informações ajudam na conversa e qual resultado concreto esperar dessa reunião.

A reunião diagnóstica é o primeiro contato estruturado entre a empresa e a Origon Hub. Ela não é uma sessão clínica, nem uma venda apressada. É uma conversa breve para compreender a demanda, verificar aderência e indicar se faz sentido avançar para uma proposta.

## **Serve para qualificar**

Ajuda a entender a natureza da demanda, o grau de urgência e o tipo de apoio que pode fazer sentido.

### **Serve para alinhar**

Esclarece o enquadramento da atuação, o que está dentro do escopo e o que exigiria outra frente.

### **Serve para encaminhar**

Ao final, a saída pode ser proposta, nova conversa com mais dados ou a indicação de que não há aderência.

## **Quando vale agendar**

- Quando a empresa já percebe sinais de desgaste, conflito, sobrecarga ou ruídos recorrentes na rotina.
- Quando a liderança sente que algo precisa ser lido com mais critério antes de agir.
- Quando houve tentativas pontuais de solução, mas ainda falta clareza sobre o cenário.
- Quando existe abertura real para conversar sobre contexto, não apenas buscar uma resposta pronta.

## **Quando talvez ainda não seja o momento**

- Quando não há nenhum decisor ou interlocutor minimamente envolvido na conversa.
- Quando a expectativa é contratar imediatamente sem discutir escopo, limites e contexto.

- Quando a busca é por atendimento clínico individual ou investigação formal, e não por leitura institucional.
- Quando a empresa quer apenas comparar preços sem conseguir descrever minimamente a demanda.

## O que levar para esse primeiro contato

1

### **Uma descrição simples do problema percebido**

Não precisa chegar com tudo organizado. Basta conseguir dizer o que está preocupando hoje e onde isso aparece com mais força.

2

### **Alguns contextos sobre a operação**

Segmento, tamanho aproximado da equipe, estrutura de liderança e momento atual da empresa já ajudam bastante.

3

### **Histórico do que já foi tentado**

Vale contar se houve treinamentos, conversas internas, ações de RH, mudanças de rotina ou qualquer tentativa anterior.

4

### **Noção de quem participa da decisão**

Isso ajuda a calibrar o encaminhamento, evitar retrabalho comercial e entender a viabilidade do próximo passo.

## **O que não é necessário levar**

- Relatos detalhados de casos individuais como se a reunião fosse um atendimento clínico.
- Exposição nominal de colaboradores para buscar análise ou responsabilização.
- Um diagnóstico fechado do problema antes da conversa.
- Uma solução pronta do que a empresa acha que precisa contratar.

## **O que acontece durante a reunião**

Em geral, a conversa percorre quatro blocos. Primeiro, um enquadramento breve do objetivo da reunião. Depois, o entendimento do contexto da empresa e da dor percebida. Em seguida, o esclarecimento do que a atuação da Origon Hub cobre ou não cobre. Por fim, um encaminhamento objetivo sobre os próximos passos.

## **O que esperar desse primeiro contato**

- Mais clareza sobre se a demanda combina ou não com a proposta.
- Melhor definição do problema principal e do tipo de leitura necessária.
- Alinhamento de limites, formato possível de atuação e critérios para proposta.
- Um próximo passo concreto, e não uma conversa vaga sem desdobramento.

# O que não esperar dessa reunião

- Uma intervenção completa já no primeiro encontro.
- Diagnóstico institucional fechado com base em poucos minutos de conversa.
- Promessa de solução imediata para um quadro complexo.
- Avaliação clínica individual de pessoas da equipe.

# Perguntas que costumam ajudar

- O que trouxe esse tema para a mesa agora?
- Onde o problema aparece com mais intensidade?
- O impacto é pontual, recorrente ou já crônico?
- O que faria uma ajuda externa realmente valer a pena neste momento?
- Quem mais precisa participar para a conversa avançar bem?

# Sinais de boa aderência

- A empresa consegue nomear um problema real, mesmo que ainda de forma incompleta.
- Existe abertura para uma leitura institucional e não apenas para uma ação cosmética.
- Há disposição para sustentar um processo proporcional, e não só uma solução instantânea.
- Os interlocutores entendem a diferença entre escuta institucional, clínica e investigação.

Se a dúvida hoje é se vale ou não dar esse primeiro passo, a regra prática é simples: quando há um desconforto recorrente no ambiente e falta clareza sobre como ler o problema, a reunião diagnóstica já costuma ser útil.