Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)

Abra o detalhe de uma negociação para ver todo o histórico, gerenciar tarefas, produtos e o relacionamento com o cliente em um só lugar.

> Este recurso faz parte do módulo **Atendimento**. Se ele não aparecer na sua conta, fale com o administrador para ativá-lo. Veja Planos e módulos.

Objetivo

Abrir e navegar pelo detalhe de uma negociação do funil.

Pré-requisitos

- Ter uma negociação criada em um funil. Veja Criar um funil de vendas.

Tempo estimado

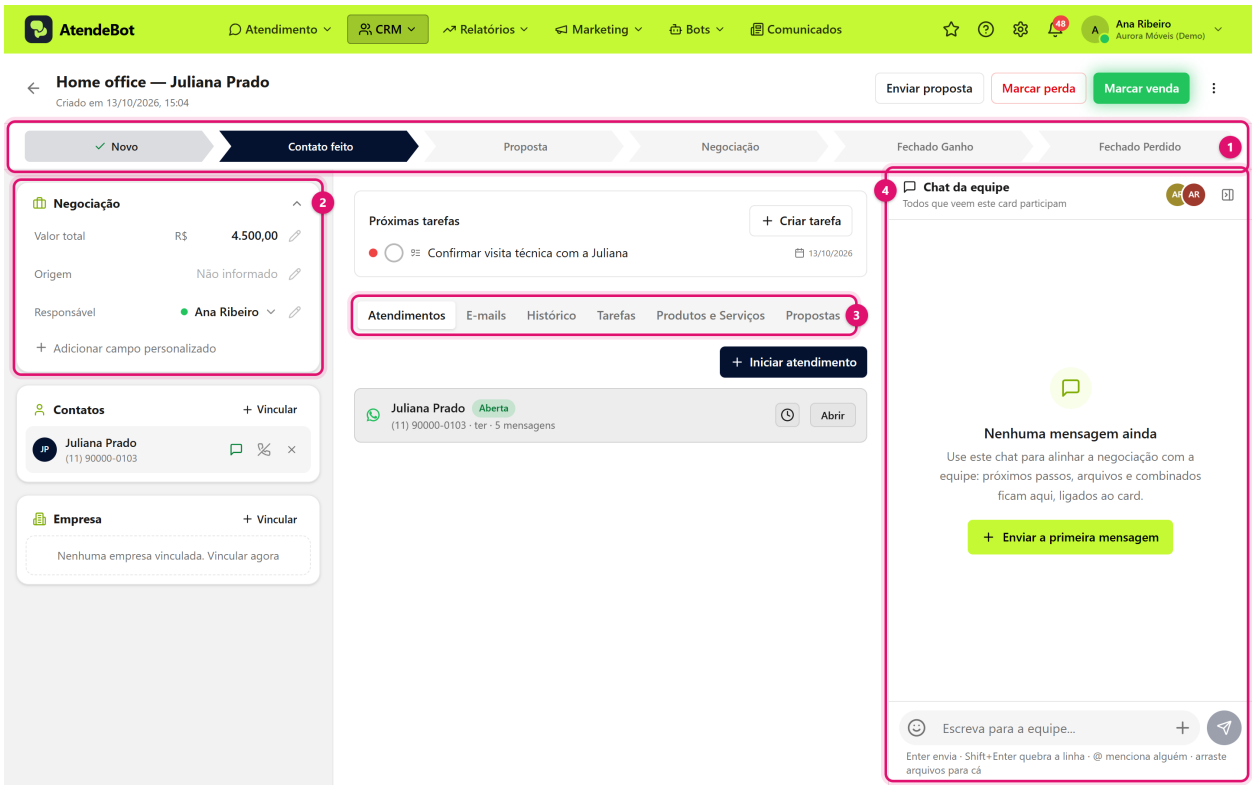
3 minutos.

Caminho de acesso

CRM → Kanban → clique no card da negociação

Passo a passo

1. Em **CRM → Kanban**, clique no card da negociação que deseja abrir.



Detalhe da negociação: a barra de etapas (1), o painel Negociação (2), as abas de conteúdo (3) e o Chat da equipe (4)

2. No cabeçalho, o nome do negócio é editável (clique nele para renomear) e aparece **Criado em** com a data de criação.
3. No painel lateral **Negociação**, consulte e edite **Valor total**, **Origem**, **Responsável** e os campos personalizados do funil. Ali também aparecem as seções **Empresa** e **Contatos**, onde você pode **Vincular** registros.
   - Para preencher a **Origem**, clique na linha e digite (até 80 caracteres), por exemplo `Indicação`. Ao digitar, aparecem como sugestão as origens que sua conta já usou. Pressione **Enter** ou clique fora para gravar. **Esc** desfaz. Para limpar, apague o texto e saia do campo.
   - Quando o negócio veio de anúncio ou UTM, a **Origem** fica travada: a linha só mostra o valor, e o bloco **Origem do lead**, mais abaixo no painel, traz os detalhes do rastreio. Ao passar o mouse sobre a linha, aparece "Veio do rastreio de anúncio ou UTM".
4. No topo, use a **barra de etapas** para mover a negociação, os botões **Marcar venda** e **Marcar perda** para registrar o desfecho, e **Enviar proposta** para mandar a proposta ao cliente (veja Enviar e acompanhar a proposta da negociação).
5. No bloco **Próximas tarefas**, acompanhe o que está pendente e use **Criar tarefa**.
6. Navegue pelas abas de conteúdo:

- **Atendimentos**: conversas de WhatsApp e demais canais ligadas aos contatos da negociação.
- **Histórico**: linha do tempo com todas as atividades (mudanças de etapa, tarefas, valores, proposta).
- **Tarefas**: lista completa de tarefas, com prazo, tipo e responsável.
- **Produtos e Serviços**: itens da negociação, com quantidade, preço e desconto.
- **Propostas**: as propostas enviadas ou registradas, com o estado de cada uma e o botão **PDF** para abrir o PDF que saiu. Veja Enviar a proposta com o PDF e acompanhar no negócio.

7. No painel **Chat da equipe**, à direita, converse com quem mais acompanha o negócio. É para lá que foram as antigas anotações internas. O ícone no canto recolhe e expande o painel.

Resultado esperado

Você vê todas as informações da negociação organizadas: dados no painel lateral, desfecho na barra de topo, cada tema em sua aba e a conversa da equipe no painel à direita.

A **Origem** também aparece em cada card do Kanban, com o ícone de megafone. Para escondê-la do card, clique em **Exibir**, no Kanban, e desmarque **Origem**. Ela é um campo das janelas **Novo negócio** e **Editar negócio**, e a origem digitada vale para os relatórios e para a exportação da conta.

Erros comuns

- **Sintoma:** aparece "Negócio não encontrado" e você volta para o Kanban. **Solução:** a negociação pode ter sido excluída ou movida para outro funil; recarregue o Kanban e procure novamente.
- **Sintoma:** a aba **Atendimentos** está vazia. **Solução:** vincule um contato com telefone à negociação para carregar o histórico de conversas.
- **Sintoma:** não consigo editar a **Origem** do negócio. **Solução:** ela veio do rastreio de anúncio ou UTM (do próprio negócio ou do contato dele) e não pode ser sobrescrita à mão. Em **Editar negócio**, o campo aparece desabilitado com o aviso "Veio do rastreio de anúncio ou UTM.". Só a origem digitada por alguém pode ser editada.
- **Sintoma:** o relatório mostra a mesma origem em duas linhas. **Solução:** escreva sempre igual, com a mesma grafia e as mesmas maiúsculas. Use as sugestões que aparecem ao digitar.
- **Sintoma:** não encontro mais a aba **Anotações**. **Solução:** ela deu lugar ao painel **Chat da equipe**, à direita da tela.

Artigos relacionados

- Mover negociações entre etapas do funil
- Enviar e acompanhar a proposta da negociação
- Enviar a proposta com o PDF e acompanhar no negócio
- Adicionar produtos a uma negociação
- Criar uma tarefa vinculada a uma negociação

Revision #20
Created 2026-07-10 16:41:52 UTC by NoraLabs
Updated 2026-10-21 19:31:16 UTC by NoraLabs