

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 [\[Entender planos, módulos e o que está incluído\]\(/books/comece-por-aqui/page/entender-planos-modulos-e-o-que-esta-incluido\)](#).

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 → **Painéis** → clique no card da negociação

Passo a passo

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

 **PRINT** — Tela de detalhe da negociação, com a barra de etapas no topo, o painel lateral **Negociação** e as abas de conteúdo.

2. No painel lateral **Negociação**, consulte e edite os dados principais: **Nome**, **Valor total**, **Criada em**, **Etapas** e **Responsável**. Ali também aparecem as seções **Empresa** e **Contatos**, onde você pode **Vincular** registros.
3. No topo, use a **barra de etapas** para mover a negociação, ou os botões **Marcar venda** e **Marcar perda** para registrar o desfecho.
4. No bloco **Próximas tarefas**, acompanhe o que está pendente e use **Criar tarefa**.
5. Navegue pelas abas de conteúdo:
 - **Histórico** — linha do tempo com todas as atividades (mudanças de etapa, anotações, tarefas, valores).
 - **Atendimentos** — conversas de WhatsApp e demais canais ligadas aos contatos da negociação.
 - **Anotações** — observações internas da equipe.
 - **Tarefas** — lista completa de tarefas, com prazo, tipo e responsável.
 - **Produtos e Serviços** — itens da negociação, com quantidade, preço e desconto.
 - **Proposta** — status de proposta apresentada e enviada.

Resultado esperado

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

Erros comuns

- **Sintoma:** aparece "Negócio não encontrado" e você volta para os Painéis. **Solução:** a negociação pode ter sido excluída ou movida para outro funil; recarregue os Painéis e procure novamente.
- **Sintoma:** a aba **Atendimentos** está vazia. **Solução:** vincule um contato com telefone à negociação para carregar o histórico de conversas.

Artigos relacionados

- [Mover negociações entre etapas do funil](#)
- [Gerar uma proposta a partir da negociação](#)
- [Adicionar produtos a uma negociação](#)
- [Criar uma tarefa vinculada a uma negociação](#)

Revision #2

Created 2026-07-10 16:41:52 UTC by NoraLabs

Updated 2026-07-10 16:43:35 UTC by NoraLabs