Workshop: IA para Vendas

Negócio - Atendimento, Vendas e Negociação

- **Nível:**
- **Duração:** 7h

Sobre o curso

A Inteligência Artificial está a reconfigurar o mundo das vendas — do primeiro contacto ao fecho do negócio. Este workshop intensivo convida os participantes a explorar como a IA pode ser usada para gerar leads qualificadas, personalizar comunicações, antecipar necessidades dos clientes e aumentar a taxa de conversão.

Com uma abordagem prática e centrada em contextos reais, serão experimentadas ferramentas inovadoras, como o ChatGPT. Para além da vertente tecnológica, será também debatido como manter a autenticidade e a inteligência emocional nas interações potenciadas por IA.

Destinatários

Ideal para profissionais de vendas, marketing e desenvolvimento de negócio que procuram atualizar competências, ganhar eficiência e diferenciar-se no mercado através de soluções inteligentes — sem abdicar do toque humano que constrói relações duradouras.

Objetivos

- Compreender o impacto da Inteligência Artificial no processo de vendas.
- Conhecer e testar ferramentas de IA e automação que aumentam a eficácia comercial.
- Aprender a gerar leads, personalizar comunicações e prever conversões com IA.
- Integrar a IA nas vendas sem perder a autenticidade e o toque humano.

Pré-requisitos

Idealmente os formandos devem ter conhecimentos de ciclo de vendas (prospeção, qualificação, follow-up, fecho), CRM, ICP e Personas.

Metodologia

Abordagem hands-on desde o primeiro minuto: teoria reduzida ao essencial, prática focada em contexto real.

Método Learning-by-Doing com dinâmicas em grupo e ferramentas digitais.

Programa

- O Novo Perfil do Vendedor Híbrido
- Ferramentas Práticas de IA ao Serviço das Vendas
- Humanização + IA: Boas Práticas de Comunicação
- Laboratório de Vendas com IA

O Novo Perfil do Vendedor Híbrido

- Como a IA está a transformar o ciclo comercial (da prospeção ao pós-venda).
- O papel do vendedor humano-potenciado: eficiência + empatia.
- Exemplos reais de mudança de perfil comercial com IA.

Ferramentas Práticas de IA ao Serviço das Vendas

- Geração de leads com ferramentas de IA e automação – Apollo.io
- Qualificação automática de oportunidades com ChatGPT.
- Personalização de mensagens e e-mails comerciais com IA generativa.
- Estimativas de conversão e priorização com análise preditiva.
- Casos práticos orientados para vendas B2B e B2C.

Humanização + IA: Boas Práticas de Comunicação

- A importância de manter empatia e autenticidade com IA.
- Exemplos práticos de más práticas de automação e mensagens genéricas.
- Micro-dicas para humanizar comunicações com IA.

Laboratório de Vendas com IA

- Simulação de ciclo comercial com IA:

1. Identificação de lead.
2. Criação de mensagem personalizada.
3. Feedback cruzado e melhoria.