

[E-BOOK]

## Desafio:

Vendas com IA na vida real

PODCAST VENDAMAIS #108

# **CRIATIVIDADE & IA: COMO EQUILIBRAR TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA VENDER MAIS**

com **Adilson Batista**

| Apresentado por  
**Marcelo Caetano Raul Candeloro**



PODCAST



**Material exclusivo**



## Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!

É sempre um prazer ter vocês aqui com a gente :)

No episódio #108 do Podcast VendaMais, Marcelo Caetano recebe Adilson Batista, Chief Innovation Officer da Cadastra, para uma conversa essencial sobre o equilíbrio entre IA, criatividade e estratégia para o crescimento comercial.

A IA já está revolucionando o mercado comercial, ajudando equipes a vender melhor. Mas sua aplicação vai além dos resultados para o vendedor – ela também aprimora a experiência do cliente, tornando as interações mais personalizadas, relevantes e eficientes. Com IA, as empresas conseguem oferecer comunicações mais assertivas, prever necessidades e criar um relacionamento muito mais engajador com seus clientes.

A grande questão é: Como utilizá-la de forma inteligente e eficiente no processo de vendas?

Pensando nisso, criamos este desafio prático para que você e seu time experimentem a IA no dia a dia comercial.

### O que você vai encontrar neste material?

- ✓ Um passo a passo estruturado para inserir IA na rotina de vendas.
- ✓ Ferramentas práticas e acessíveis para otimizar a prospecção, negociação e fechamento.
- ✓ Prompts estratégicos para cada etapa da venda, ajudando sua equipe a se tornar mais produtiva e eficaz.
- ✓ Um modelo de análise e feedback para avaliar o impacto da IA e ajustá-la à realidade do seu negócio.

Nosso objetivo é que você e seu time usem a IA para impulsionar os resultados e gerar uma experiência excepcional para o cliente.

Vamos lá? 😊

[Desafio]

## ***Vendas com IA na vida real***

A Inteligência Artificial (IA) está transformando o mercado e a grande questão é: como sua equipe pode realmente usá-la para vender mais?

Este desafio foi criado para que seu time experimente na prática o poder da IA nas vendas.

Durante uma semana, os vendedores deverão aplicar IA conforme as etapas das vendas em que estiverem. A ideia é que a tecnologia seja incorporada na rotina real de cada profissional.

### **Seu papel como líder**

1. Explicar o impacto da IA nas vendas;
2. Apresentar as ferramentas que podem ser usadas;
3. Oferecer prompts prontos para que cada vendedor use IA em diferentes momentos do ciclo de vendas;
4. Finalizar com uma reunião para discutir os aprendizados e definir os próximos passos.

### **O objetivo final**

Tornar o uso da IA parte da rotina da equipe e garantir que eles tenham mais produtividade, personalização e inteligência na abordagem comercial.

## Passo 1: Engaje sua equipe e explique o impacto da IA nas vendas

Líder, antes de iniciar o desafio, seu papel é preparar a equipe para enxergar a IA como uma ferramenta estratégica.

Para que esse desafio seja realmente útil, a equipe precisa entender que a IA não é um experimento passageiro, mas um diferencial competitivo.

### O que fazer agora?

✓ **Apresente o desafio e o objetivo:** Explique que o foco não é apenas testar a IA, mas descobrir como ela pode ser integrada ao processo de vendas.

✓ **Explique que o foco não é testar IA por testar,** mas sim usá-la para vender mais e melhor.

✓ **Mostre como a IA já está transformando as vendas:** Muitos vendedores ainda veem IA como algo distante. Mostre exemplos práticos do impacto que ela pode gerar:

- Geração de mensagens personalizadas em segundos.
- Pesquisa rápida sobre clientes para reuniões mais estratégicas.
- Sugestões de respostas para objeções comuns em negociações.

✓ **Prepare a equipe para usar a IA como um diferencial:** A IA não substitui o toque humano, mas ajuda a torná-lo mais estratégico. O vendedor continua sendo o fator decisivo, mas agora com mais suporte e inteligência na tomada de decisões.

## Passo 2: Apresente as ferramentas de IA disponíveis

Agora que sua equipe entendeu por que a IA pode ser útil, é hora de apresentar as principais ferramentas generativas disponíveis para que os vendedores escolham quais irão testar ao longo da semana.

Líder, seu papel aqui é simplificar a escolha e mostrar como cada IA pode ser aplicada nas vendas. Muitos do seu time podem nunca ter usado essas ferramentas ou não saber exatamente como elas funcionam.

**Dica:** Não precisa explorar todas as opções em detalhe – o mais importante é mostrar que existe mais de uma alternativa e que cada ferramenta tem suas particularidades.

### O que são IAs Generativas?

IAs generativas são ferramentas que criam conteúdo automaticamente a partir de comandos (prompts). Elas podem gerar textos, insights, resumos e até simular interações com clientes.

Na prática, isso significa que sua equipe pode usá-las para:

- ✓ Criar e-mails e mensagens mais persuasivas;
- ✓ Melhorar o roteiro de vendas e argumentação;
- ✓ Gerar respostas para objeções comuns de clientes;
- ✓ Resumir informações sobre prospects para otimizar reuniões;
- ✓ Criar postagens para redes sociais e fortalecer autoridade.

## As principais IAs generativas para testar

Aqui estão as ferramentas que sua equipe pode usar no desafio, todas acessíveis e fáceis de testar:

### 1. ChatGPT (OpenAI)

**Melhor para:** Criação de e-mails, roteiros de vendas, respostas para objeções e mensagens personalizadas.

**Diferencial:** Pode simular conversas de vendas e sugerir melhorias na argumentação.

### 2. Gemini (Google AI, antigo Bard)

**Melhor para:** Resumos de clientes, insights sobre concorrentes e criação de conteúdos estratégicos.

**Diferencial:** Integração nativa com Google Docs, Gmail e YouTube para análise de informações.

### 3. Claude (Anthropic)

**Melhor para:** Geração de textos longos, análise de documentos e simulação de conversas mais naturais.

**Diferencial:** Tem um tom mais humanizado e é excelente para ajustes de tom em mensagens comerciais.

## As principais IAs generativas para testar

### 4. Perplexity AI

**Melhor para:** Pesquisa de mercado, levantamento de dados rápidos e análise de tendências.

**Diferencial:** Busca informações em tempo real e gera relatórios estratégicos sobre clientes e setores.

### 5. Copy.ai / Jasper AI

**Melhor para:** Criação de conteúdos de marketing, e-mails e textos persuasivos para prospecção.

**Diferencial:** Modelos prontos para textos comerciais e automação de mensagens.

### 6. Microsoft Copilot

**Melhor para:** Automatização de e-mails, resumos de reuniões e geração de insights no Outlook e Excel.

**Diferencial:** Integrado ao pacote Microsoft 365, facilitando a automação na rotina de vendas.

### 7. Poe AI

**Melhor para:** Acesso rápido a múltiplas IAs em um só lugar (ChatGPT, Claude, Gemini, etc.).

**Diferencial:** Permite comparar as respostas de diferentes modelos de IA ao mesmo tempo.

## Como direcionar o time para escolher a ferramenta certa?

Líder, seu papel aqui não é fazer com que todos testem todas as ferramentas, mas sim ajudar cada vendedor a escolher uma que faça sentido para seu processo.

### Oriente sua equipe:

- ✓ Se precisa criar e-mails e mensagens mais eficazes → Teste o ChatGPT ou Copy.ai.
- ✓ Se quer informações sobre clientes antes das reuniões → Experimente o Gemini ou Perplexity AI.
- ✓ Se quer melhorar argumentação e respostas para objeções → Use Claude ou ChatGPT.
- ✓ Se quer resumos de relatórios e insights no Outlook → Microsoft Copilot.

Deixe claro que não existe ferramenta certa ou errada – o desafio é testar e descobrir qual delas pode realmente ajudar no dia a dia comercial.

## **Passo 3: Prompts práticos para cada etapa da venda**

### **Instrução para o líder: Como orientar sua equipe sobre o desafio**

Líder, seu papel aqui é garantir que sua equipe não veja a IA como um experimento isolado, mas como uma ferramenta prática para otimizar o trabalho diário.

- ✓ O desafio é aplicar os prompts conforme as situações reais surgirem.
- ✓ Cada vendedor vai inserir a IA na sua rotina, dependendo da etapa da venda em que estiver.
- ✓ O objetivo é usar a IA como aliada no processo comercial, ajudando a estruturar melhor a abordagem e melhorar os resultados.

Explique para a sua equipe que, durante esta semana, eles devem usar a IA de forma prática no dia a dia. Sempre que estiverem em uma etapa da venda – seja planejamento, prospecção, negociação ou fechamento – consultem os prompts para ver como a IA pode ajudar.

A ideia é inserir esse hábito na rotina e testar o que realmente funciona para otimizar nosso processo comercial. No final da semana, todos irão compartilhar os aprendizados e ver como podem integrar a IA de forma definitiva na rotina de trabalho.

## Passo 3: Prompts práticos para cada etapa da venda

### 1 Planejamento – Como se preparar melhor para as vendas

#### Prompt

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Meu nome é \_\_\_\_\_ (nome) e sou \_\_\_\_\_ (cargo) na empresa \_\_\_\_\_.

Vendemos \_\_\_\_\_ (produto/serviço). Nosso público-alvo é \_\_\_\_\_ (descrição do perfil do cliente).

Quais são 5 estratégias práticas que eu poderia implementar para melhorar meu planejamento de vendas e ter um dia mais produtivo?

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores estratégias possíveis."

### 2 Prospecção – Como encontrar e abordar novos clientes

#### Prompt

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Eu vendo \_\_\_\_\_ (produto/serviço) e quero encontrar clientes ideais para minha solução.

O perfil do meu cliente ideal é \_\_\_\_\_ (descreva o ICP – Ideal Customer Profile).

Crie uma lista de 5 tipos de clientes potenciais para minha solução e me sugira estratégias para abordá-los de forma eficiente.

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores estratégias possíveis."

### **3 Abordagem – Como causar um impacto positivo no primeiro contato**

#### **Prompt**

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Vou entrar em contato com um cliente potencial que nunca ouviu falar da minha empresa.

O nome dele é \_\_\_\_\_ e ele trabalha no setor de \_\_\_\_\_.

Crie uma mensagem de primeiro contato curta e persuasiva, mostrando valor e gerando curiosidade, sem ser invasiva.

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores respostas possíveis."

### **4 Levantamento de necessidades – Como entender melhor o cliente**

#### **Prompt**

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Estou em uma reunião com um cliente potencial do setor de \_\_\_\_\_ (setor).

Ele demonstrou interesse no meu produto/serviço, mas ainda não sei quais são suas necessidades específicas.

Sugira 5 perguntas estratégicas que posso fazer para entender melhor os desafios e objetivos dele.

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores estratégias possíveis."

## **5 Proposta de Valor – Como apresentar nossa solução de forma irresistível**

### **Prompt**

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Eu vendo \_\_\_\_\_ (produto/serviço) para empresas/pessoas do setor \_\_\_\_\_ (segmento do cliente).

Meus diferenciais em relação aos concorrentes é \_\_\_\_\_ (pontos fortes).

Crie um argumento de proposta de valor convincente para um cliente que ainda está indeciso, destacando os principais benefícios e o impacto que minha solução pode gerar para o negócio dele.

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores estratégias possíveis."

## **6 Negociação – Como lidar com objeções e fechar mais vendas**

### **Prompt**

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Estou negociando com um cliente que disse que meu preço está acima do que ele pode pagar.

Ele mencionou que está considerando um concorrente que oferece uma solução semelhante por um valor menor.

Quais são 3 estratégias eficazes para lidar com essa objeção e mostrar o valor do meu produto/serviço?

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores estratégias possíveis."

## **7 Fechamento – Como incentivar o cliente a tomar uma decisão**

### **Prompt**

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"O cliente está interessado na minha solução, mas ainda não tomou uma decisão. Ele mencionou que precisa de um tempo para pensar.

Crie um e-mail ou mensagem de follow-up, reforçando os benefícios da solução e criando um senso de urgência sem ser agressivo.

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores respostas possíveis."

## **8 Pós-venda – Como manter o cliente engajado e gerar novas oportunidades**

### **Prompt**

Copie e cole na sua IA de preferência o seguinte texto:

"Fechei um contrato com um novo cliente e quero garantir que ele tenha a melhor experiência possível com meu produto/serviço.

Sugira 3 ações que posso tomar para fortalecer o relacionamento, garantir a satisfação do cliente e identificar oportunidades de novas vendas ou indicações.

Faça-me perguntas inteligentes para me dar as melhores respostas possíveis."

## Oriente sua equipe sobre como extrair o melhor da IA

Líder, um ponto essencial para garantir que seu time aproveite ao máximo este desafio é reforçar que a maioria das IAs generativas melhora suas respostas com base no histórico da conversa.

Ou seja, quanto mais contexto e detalhes o vendedor fornecer, mais úteis e precisas serão as sugestões da IA.

A IA não funciona como uma resposta pronta e definitiva. Ela gera sugestões com base no que fornecemos a ela. Se compartilharmos comandos vagos, teremos respostas genéricas. Mas se explicarmos o contexto da venda, o perfil do cliente e o objetivo da abordagem, a IA poderá entregar sugestões muito mais assertivas.

Além disso, a IA ajusta suas respostas conforme interagimos. Se a primeira versão não estiver boa, tente refinar: 'Isso está interessante, mas quero algo mais direto e persuasivo. Pode reformular?'.

Os prompts que estamos utilizando neste desafio são super básicos, servindo como uma introdução ao uso da IA no processo comercial.

Mas existem prompts muito mais avançados, capazes de gerar análises detalhadas, previsão de comportamento do cliente, segmentação de mercado e até estratégias de follow-up personalizadas.

## **Passo 4: Reunião de Feedback e Análise dos Resultados**

Líder, depois da sua equipe passar uma semana aplicando IA em diferentes etapas do processo de vendas, é muito importante reunir o time para trocar experiências, analisar os resultados e definir os próximos passos.

### **O objetivo desta reunião é:**

- ✓ Compartilhar aprendizados e desafios do uso da IA no dia a dia comercial.
- ✓ Identificar quais abordagens funcionaram melhor e quais precisam ser ajustadas.
- ✓ Definir como a equipe pode continuar usando IA estrategicamente na rotina de vendas.

### **Como conduzir a reunião de feedback com a equipe**

#### **1. Comece pedindo para cada vendedor compartilhar sua experiência**

Incentive a equipe a falar sobre como foi o desafio, usando perguntas abertas:

- Em quais momentos da venda a IA foi mais útil para você?
- Qual prompt gerou o melhor resultado?
- Você percebeu alguma melhoria na sua produtividade ou na qualidade das suas abordagens?
- Teve alguma dificuldade ou encontrou limitações na IA? Como lidou com isso?

## Passo 4: Reunião de Feedback e Análise dos Resultados

### 2. Identifique padrões nos feedbacks

Depois que a equipe compartilhar suas experiências, ajude o time a perceber quais padrões surgiram nos relatos. Algumas perguntas que você pode levantar:

- Todos sentiram que a IA ajudou a ganhar tempo?
- A IA foi mais útil para prospecção, argumentação ou follow-up?
- Quais foram os maiores desafios? Como podemos resolvê-los?

Com base no que todos compartilharem vocês poderão entender juntos como integrar a IA de forma contínua no nosso processo comercial.

### 3. Estruture os próximos passos

Agora que a equipe viu os benefícios da IA, ajude-os a transformar esse aprendizado em um processo contínuo.

1. **Defina práticas padrão para a equipe** – Como podemos integrar a IA no dia a dia das vendas de forma organizada?
2. **Escolha uma ferramenta principal** – Qual IA gerou os melhores resultados e deve ser incorporada no nosso processo?
3. **Crie um espaço de troca contínua** – Como a equipe pode compartilhar novos insights sobre IA no futuro?

O objetivo é transformar o uso da IA em um diferencial competitivo real para a equipe.

## **Próximo Passo: Aprenda a usar IA de forma estratégica**

Líder, agora que sua equipe experimentou o poder da IA nas vendas, o próximo passo é aprofundar esse aprendizado e transformar o uso da IA em um diferencial competitivo real.

O Curso online VendaMais com ChatGPT com Raul Candeloro é uma excelente forma de sair do básico e aprender a usar a IA estrategicamente no dia a dia comercial.

Nele, você e sua equipe vão descobrir prompts mais avançados, técnicas para refinar a comunicação e maneiras de estruturar um processo comercial altamente produtivo usando IA.

### **Por que esse curso é um divisor de águas para sua equipe?**

- ✓ Prompts mais avançados e estratégicos – Aprenda como estruturar comandos detalhados para obter respostas altamente personalizadas e úteis para cada etapa da venda.
- ✓ Uso real da IA no dia a dia comercial – O curso ensina como transformar a IA em uma ferramenta de produtividade, otimizando desde a prospecção até o fechamento e pós-venda.
- ✓ Aplicação prática e adaptável ao seu negócio – Você pode fazer o curso junto com sua equipe e adaptar os exercícios para a realidade da sua empresa, garantindo aprendizado contínuo e alinhado às suas necessidades comerciais.

## Por que esse curso é um divisor de águas para sua equipe?

✓ Desenvolvimento em equipe – Quando o líder e os vendedores aprendem juntos, criam uma cultura de inovação e trocam experiências que aceleram o desenvolvimento de todos.

Agora que vocês já testaram a IA no dia a dia e viram o potencial que ela tem para melhorar as vendas é hora de ir além e aprender como usá-la de maneira estratégica.

Lembre-se:

**“A tecnologia não substitui o ser humano, mas o ser humano que sabe utilizar a tecnologia substitui o que não sabe.”**

Raul Candeloro

Inscreva-se agora e leve sua equipe para o próximo nível!

**[CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS SOBRE O CURSO](#)**

Vamos juntos transformar IA em um diferencial competitivo e aumentar os resultados do seu time!

## Quer continuar crescendo e aprendendo?

Aproveite para maratonar os outros episódios do Podcast VendaMais e ficar por dentro dos mais variados assuntos do universo das vendas!

Você com certeza vai aprender coisas novas e ter ideias importantes que podem ajudar você o seu time a vender cada vez mais e melhor.

### Alguns episódios que você não pode perder:

