

[E-BOOK]

Guia Prático

Simulações com IA em Vendas Complexas

PODCAST VENDAMAIS #123

O CLIENTE DESAFIADOR: COMO VENDER PARA QUEM NÃO DECIDE SOZINHO

com **Raul Caneloro** e **Marcelo Caetano**



PODCAST

Apresentado por
Marcelo Caetano **Raul Caneloro**



Material exclusivo



Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!

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

No episódio #123 do Podcast VendaMais, Raul Candeloro e Marcelo Caetano mergulham em um tema indispensável para quem atua em vendas complexas: como lidar com múltiplos decisores, identificar o verdadeiro mobilizador e evitar armadilhas na personalização excessiva.

Para aprofundar ainda mais esse conteúdo, desenvolvemos este guia prático com 6 simulações de IA que você pode aplicar em negociações reais:

- Simulações com comitês decisores;
- Diagnósticos para identificar o talker e o mobilizador;
- Ensaios estratégicos com aliados internos;
- Preparação avançada para objeções e apresentações.

Este material é um mapa para:

- Entender a lógica de decisão em vendas B2B complexas;
- Navegar por comitês com mais estratégia e menos achismo;
- Aumentar a taxa de fechamento com mais preparo e menos surpresa;

Usar a inteligência artificial como aliada na sua rotina comercial.

Boa leitura e vamos juntos transformar estratégia em resultados consistentes! 🚀

Prática 1: Simule o Comitê Decisor Interno

Em vendas complexas, você não vende para uma pessoa — vende para um grupo. Esse comitê nem sempre é formal, mas ele existe.

São diferentes áreas, com diferentes interesses, critérios e prioridades, que precisam se alinhar para aprovar sua proposta.

Como destacou Marcelo Caetano no episódio #123: “Você pode estar fazendo uma apresentação incrível para a pessoa errada — e desconectando o restante do comitê.”

Esse é um erro comum: Personalizar a proposta para quem fala mais (o talker) e ignorar os demais decisores e influenciadores.

A principal causa de perda em vendas B2B complexas não é o concorrente — é o desalinhamento interno do cliente. Quando não há consenso, a venda trava.

Por isso, simular o comitê decisor com IA é uma prática poderosa.

Você treina sua proposta antes da apresentação, antecipa objeções, testa argumentos e evita ser pego de surpresa.

Objetivo da prática:

- Mapear diferentes perspectivas dentro do comitê;
- Entender como cada área pode reagir à sua proposta;
- Preparar respostas mais estratégicas e direcionadas;
- Identificar possíveis resistências antes da apresentação.



Prompt 1: Simule o Comitê Decisor Interno

Copie e cole o prompt abaixo no ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity, Copilot ou em outra IA conversacional de sua preferência. Preencha os campos entre colchetes com os dados da sua situação real:

Você é um comitê decisor da empresa [NOME DA EMPRESA CLIENTE], que está avaliando uma proposta para [DESCREVA A SOLUÇÃO, PRODUTO OU SERVIÇO].

Esse comitê é composto por:

1. Diretor Financeiro — cauteloso, prioriza ROI, controle de custos e retorno de investimento.
2. Gerente de Operações — busca eficiência, confiabilidade e fácil implementação.
3. Responsável de TI — foca em segurança, integração técnica e manutenção futura.
4. RH — se preocupa com adesão da equipe, treinamentos e impactos na cultura.
5. CEO — pensa em posicionamento estratégico, crescimento e diferenciação no mercado.
6. Mobilizador interno — acredita no projeto, circula entre áreas e quer fazer a mudança acontecer.

Sua tarefa é simular esse comitê e me ajudar a me preparar para apresentar minha proposta de forma estratégica.

Por favor:

- Reaja como cada persona com perguntas desafiadoras e realistas.
- Aponte os principais pontos que cada uma provavelmente valorizaria ou questionaria.
- Me ajude a ajustar minha comunicação para melhorar a chance de aprovação.

Dica prática: Você pode repetir essa simulação com comitês diferentes conforme o setor, porte ou perfil do cliente. Troque os cargos conforme necessário (ex: Compras, Jurídico, Engenharia etc.).

Prática 2: Identifique o Talker e o Mobilizador

Existe um risco clássico em vendas complexas: Se encantar com o talker — aquela pessoa simpática, falante e entusiasmada que te atende super bem... mas não decide nada.

Nem todo contato interno é influente. A diferença entre um falador (talker) e um mobilizador pode definir se a venda avança ou morre.

- O talker adora conversar, mas raramente movimenta o grupo.
- O mobilizador é mais estratégico. Pode até ser discreto, mas sabe quem decide, como convencer e o que precisa ser feito.

Saber identificar essas duas figuras é uma habilidade essencial para qualquer vendedor consultivo. Mais do que isso: Você precisa saber como investir no relacionamento com o mobilizador, e não perder tempo tentando convencer o talker.

Essa prática com IA te ajuda a mapear os sinais e comportamentos de cada perfil com base em uma situação real.

É um exercício valioso para evitar suposições perigosas e construir estratégias mais inteligentes de engajamento.

Objetivo da prática:

- Refletir sobre os sinais reais de influência e mobilização dentro do cliente;
- Diferenciar engajamento emocional de autoridade real;
- Evitar investir tempo com contatos improdutivos;
- Construir estratégias específicas para ativar o mobilizador certo.



Prompt 2: Identifique o Talker e o Mobilizador

Copie, cole e edite este prompt com base no seu caso. Seja o mais específico possível ao descrever os comportamentos.

Estou participando de uma negociação com a empresa [NOME DA EMPRESA CLIENTE], e estou tentando entender quem realmente tem influência no comitê decisor.

Tenho dois contatos principais:

Pessoa A: [DESCREVA O COMPORTAMENTO — Ex: muito comunicativo, responde rápido, fala bastante sobre o projeto, mas não conecta com outros decisores, evita detalhes técnicos e não menciona processos internos.]

Pessoa B: [DESCREVA O COMPORTAMENTO — Ex: mais reservado, entende bem o projeto, sugere ajustes relevantes, cita nomes de outras áreas envolvidas, parece ter conhecimento sobre como a empresa decide.]

Com base nesses comportamentos, me ajude a identificar:

- Quem parece ser o talker? Por quê?
- Quem provavelmente é o mobilizador? Que sinais indicam isso?
- Como posso confirmar essa hipótese nas próximas conversas?
- Que abordagem devo seguir com cada um para não errar no direcionamento da proposta?

Dica prática: Você pode repetir esse exercício com mais membros do comitê, criando um verdadeiro mapa de influência interna com a ajuda da IA. Isso te ajuda a montar estratégias mais precisas e evitar armadilhas no relacionamento comercial.

Prática 3: Ensaie com o Mobilizador

Depois de identificar quem realmente pode mobilizar o comitê por você, é hora de fortalecer essa aliança.

O mobilizador acredita no projeto, tem trânsito entre as áreas e está disposto a defender sua proposta internamente. Mas para isso funcionar de verdade, ele (ou ela) precisa estar preparado.

Caetano reforça: “Em vez de tentar convencer o cliente a comprar, você precisa ajudar o seu campeão a convencer o grupo.”

Esse é o papel da prática: Transformar seu mobilizador em coautor da proposta, alguém que entenda os argumentos, antecipe resistências e saiba quando, como e para quem apresentar.

Vendas complexas não se ganham com apresentações bonitas, mas com engajamento inteligente e alinhamento interno.

Ensaie antes. Refine com quem já está do seu lado. Ganhe confiança e consistência.

Objetivo da prática:

- Reforçar o papel do mobilizador como defensor estratégico da proposta;
- Ajustar a comunicação para os diferentes perfis do comitê;
- Criar um discurso em coautoria, mais forte e legítimo;
- Aumentar a chance da proposta ser bem defendida mesmo sem você presente.



Prompt 3: Ensaie com o Mobilizador

Use esse prompt para simular uma conversa com seu mobilizador. Preencha com os dados do seu caso:

Assuma o papel de um mobilizador interno da empresa [NOME DA EMPRESA CLIENTE]. Você acredita na minha proposta e quer que ela seja aprovada pelo comitê decisor.

Aqui está o resumo da proposta que estou preparando para apresentar:

[RESUMA SUA PROPOSTA EM BULLETS/LISTA]

Sua missão é revisar comigo esse conteúdo como se estivéssemos em uma prévia da reunião com o grupo.

Por favor, responda como se estivesse se preparando para apresentar essa proposta internamente:

1. Quais partes estão claras e fortes para o grupo?
2. Quais pontos precisam ser explicados com mais cuidado?
3. Existe algo que pode gerar resistência em alguma área?
4. Que ajustes você sugeriria para aumentar a chance de aceitação?
5. Como posso te ajudar a defender essa proposta internamente com mais segurança?

Dica prática: Você também pode pedir à IA para responder como se fosse o mobilizador em diferentes níveis de maturidade: mais técnico, mais político, mais inseguro etc. Assim, você se prepara para diferentes perfis de aliados e para adaptar sua abordagem de forma mais precisa.

Prática 4: Valide sua proposta com cada perfil

Você já tem um aliado interno (o mobilizador) e ajustou a proposta com a ajuda dele.

Agora vem uma etapa decisiva: Testar se a proposta faz sentido para todos os envolvidos.

Em vendas complexas, não basta apresentar uma solução “boa”. Ela precisa parecer valiosa para cada área.

O que encanta o Financeiro pode gerar dúvidas em Operações. O que empolga o CEO pode não convencer o RH. E se uma área importante não enxergar valor, a proposta trava.

Você precisa alinhar todas essas pessoas. Senão, cada uma vai puxar para um lado. Esse alinhamento é responsabilidade sua.

Por isso, essa prática com IA ajuda a testar sua proposta como se você estivesse apresentando para cada membro do comitê separadamente. É uma forma de antecipar resistências e refinar sua argumentação com precisão cirúrgica.

Objetivo da prática:

- Validar se a proposta é relevante para cada perfil decisor;
- Identificar possíveis ruídos ou conflitos entre as áreas;
- Refinar os argumentos por departamento;
- Aumentar a força da proposta como solução coletiva e integrada.



Prompt 4: Valide sua proposta com cada perfil

Copie, cole e personalize o prompt abaixo com base na sua proposta e nos departamentos envolvidos:

Estou preparando uma proposta para a empresa [NOME DA EMPRESA CLIENTE] e quero testar como ela será percebida por diferentes perfis do comitê decisor.

Resumo da proposta:

[DESCREVA SUA PROPOSTA EM BULLETS/LISTA — Ex: redução de custo operacional, melhoria na experiência do cliente, automação de processos, etc.]

Os principais perfis envolvidos são:

1. Diretor Financeiro
2. Gerente de Operações
3. Responsável de TI
4. RH
5. CEO

Para cada perfil, por favor:

- Avalie os pontos da proposta que mais chamam a atenção e que geram valor.
- Aponte possíveis dúvidas ou resistências que esse perfil poderia ter.
- Sugira ajustes ou reforços específicos que eu possa fazer para esse público.

Dica prática: Você pode adaptar os perfis para o seu caso (ex: incluir Jurídico, Compras, Engenharia, Marketing, etc.). Use essa prática para construir argumentos sob medida e garantir uma proposta que converse com todos ao redor da mesa.

Prática 5: Simule objeções por departamento

Mesmo uma proposta bem estruturada pode enfrentar resistência.

Às vezes, não é a proposta em si, mas os medos, prioridades ou interesses ocultos de cada área.

Raul e Caetano alertam sobre um dos maiores riscos em vendas B2B complexas: “Se você não alinhar a conversa entre os envolvidos, as objeções se multiplicam e você perde o controle.”

Cada área vê a proposta por um ângulo diferente:

- O Financeiro pode travar por causa do investimento.
- O TI pode se preocupar com integração e suporte.
- O RH pode duvidar da adesão do time.
- O CEO pode não enxergar impacto estratégico.

Por isso, simular objeções específicas com IA é uma prática valiosa para você se preparar com confiança antes da apresentação.

Essa prática te ajuda a desenvolver respostas claras, firmes e direcionadas. E evita ser pego de surpresa com uma objeção que poderia ter sido antecipada.

Objetivo da prática:

- Antecipar objeções por área decisora;
- Treinar respostas específicas e seguras;
- Evitar surpresas em reuniões com múltiplos stakeholders;
- Fortalecer a argumentação e presença consultiva.



Prompt 5: Simule objeções por departamento

Use este prompt com base no seu caso. Seja específico nos pontos sensíveis da proposta:

Assuma o papel de cada perfil decisor da empresa [NOME DA EMPRESA CLIENTE].

Eles estão avaliando a seguinte proposta:

[DESCREVA SUA PROPOSTA — o que está sendo oferecido, como funciona e qual o benefício principal.]

Considere os seguintes perfis:

1. Financeiro
2. TI
3. Operações
4. RH
5. CEO

Para cada um, por favor:

- Liste as 2 principais objeções ou dúvidas que essa área levantaria.
- Justifique por que essas objeções fariam sentido do ponto de vista deles.
- Me ajude a construir uma resposta convincente e estratégica para cada objeção.

Dica prática: Se quiser ir além, peça para a IA responder como se estivesse em uma reunião, com reações realistas e até desconfortos típicos. Quanto mais próximo da realidade, melhor será seu preparo.

Prática 6: Grave ou simule a apresentação final

Chegou a hora de juntar tudo: Você já entendeu o comitê, identificou o mobilizador, refinou a proposta, antecipou objeções...

Agora, precisa apresentar com segurança e clareza, seja presencialmente, por videoconferência ou enviando uma gravação.

É como o Caetano diz: “Proposta boa é proposta apresentada.”

Mas nem sempre você estará presente para defender sua ideia. Às vezes, quem apresenta é o mobilizador. Ou o time interno.

Por isso, ensaiar e ajustar sua apresentação com IA é uma das formas mais práticas de garantir que sua proposta seja bem compreendida, mesmo sem você lá.

Essa prática te ajuda a identificar falhas de comunicação, melhorar sua narrativa, adaptar a linguagem para o público certo e treinar com base em reações simuladas.

Objetivo da prática:

- Simular a apresentação como se fosse real;
- Testar clareza, impacto e sequência lógica da proposta;
- Identificar pontos fracos na explicação antes da entrega;
- Ganhar confiança e alinhamento para o momento decisivo.



Prompt 6: Grave ou simule a apresentação final

Use este prompt para ensaiar sua apresentação e receber feedback da IA com base no comitê:

Assuma o papel do comitê decisor da empresa [NOME DA EMPRESA CLIENTE].

Vou apresentar agora minha proposta, como se estivesse em reunião com vocês.

Me interrompa quando houver algo que:

- Gere dúvida ou confusão
- Pareça genérico ou fraco
- Precise de mais dados ou contexto
- Seja apresentado de forma pouco estratégica para algum perfil decisor

Aqui está minha apresentação:

[INSIRA SUA APRESENTAÇÃO COMO TEXTO, BULLETS OU SCRIPT FALADO]

No final, me dê um feedback completo como se você fosse:

1. Um comitê que precisa aprovar (ou não) essa proposta
2. Um consultor externo que está avaliando a qualidade da apresentação

Dica prática: Você pode gravar sua apresentação em vídeo e pedir à IA um feedback como se estivesse assistindo com o olhar crítico de cada área do comitê. Outra opção: Usar a IA para gerar perguntas que poderiam surgir durante ou após a apresentação, ajudando você a se preparar melhor.

Vender para um grupo exige muito mais do que uma boa proposta.

Exige leitura de cenário, habilidade política, estratégia de comunicação e preparação.

O que você viu neste material são ferramentas práticas para não ser mais um na caixa de entrada dos seus clientes.

Em um mercado onde a personalização mal direcionada custa tempo, margem e reputação, vencer passa por entender o jogo interno do cliente e saber jogar junto.

Cada uma dessas práticas com IA pode ser o que separa uma proposta ignorada de uma venda memorável.

Lembre-se: Quanto mais preparado você estiver para navegar por esse sistema decisor, maiores são suas chances de fechar, fidelizar e escalar.

 Quer aplicar tudo isso com o seu time?

Se você quer transformar esse conhecimento em rotina de alta performance, nós podemos te ajudar.

Somos especialistas em vendas consultivas, posicionamento comercial e estratégias de diferenciação que geram resultado de verdade, com:

- Diagnósticos personalizados;
- Treinamentos in company (presencial e online);
- Consultorias estratégicas para times de vendas complexas;
- Ferramentas práticas para gestão comercial moderna.

Fale com nosso time para saber qual a melhor solução para a sua empresa: [\(41\) 99239-0796](tel:(41)99239-0796) | vendamais.com.br

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 e o seu time a vender cada vez mais e melhor.

Alguns episódios que você não pode perder:

PODCAST VENDAMAIS #121

VendaMais

COMO ESCALAR VENDAS COM INTELIGÊNCIA: LIÇÕES DA MRV PARA LÍDERES INQUIETOS

com **Thiago Ely**

Apresentado por **Marcelo Caetano Raul Candeloro**



PODCAST VENDAMAIS #120

A JORNADA DE COMPRA NÃO É LINEAR – E SUAS VENDAS TAMBÉM NÃO DEVERIAM SER

com **Raul Candeloro e Marcelo Caetano**

Apresentado por **Marcelo Caetano Raul Candeloro**

VendaMais



PODCAST VENDAMAIS #119

VendaMais

CAPACITAÇÃO COM FOCO EM PERFORMANCE: INSIGHTS DO ATD 2025

com **Karen Jarczowski**

Apresentado por **Marcelo Caetano Raul Candeloro**



PODCAST VENDAMAIS #118

PORQUE AS VENDAS TRAVAM E COMO DESTRAVÁ-LAS

com **Raul Candeloro e Marcelo Caetano**

Apresentado por **Marcelo Caetano Raul Candeloro**

VendaMais

