

Semana de Vendas de Alta Performance.

PARCERIA

com
Inteligência
Artificial



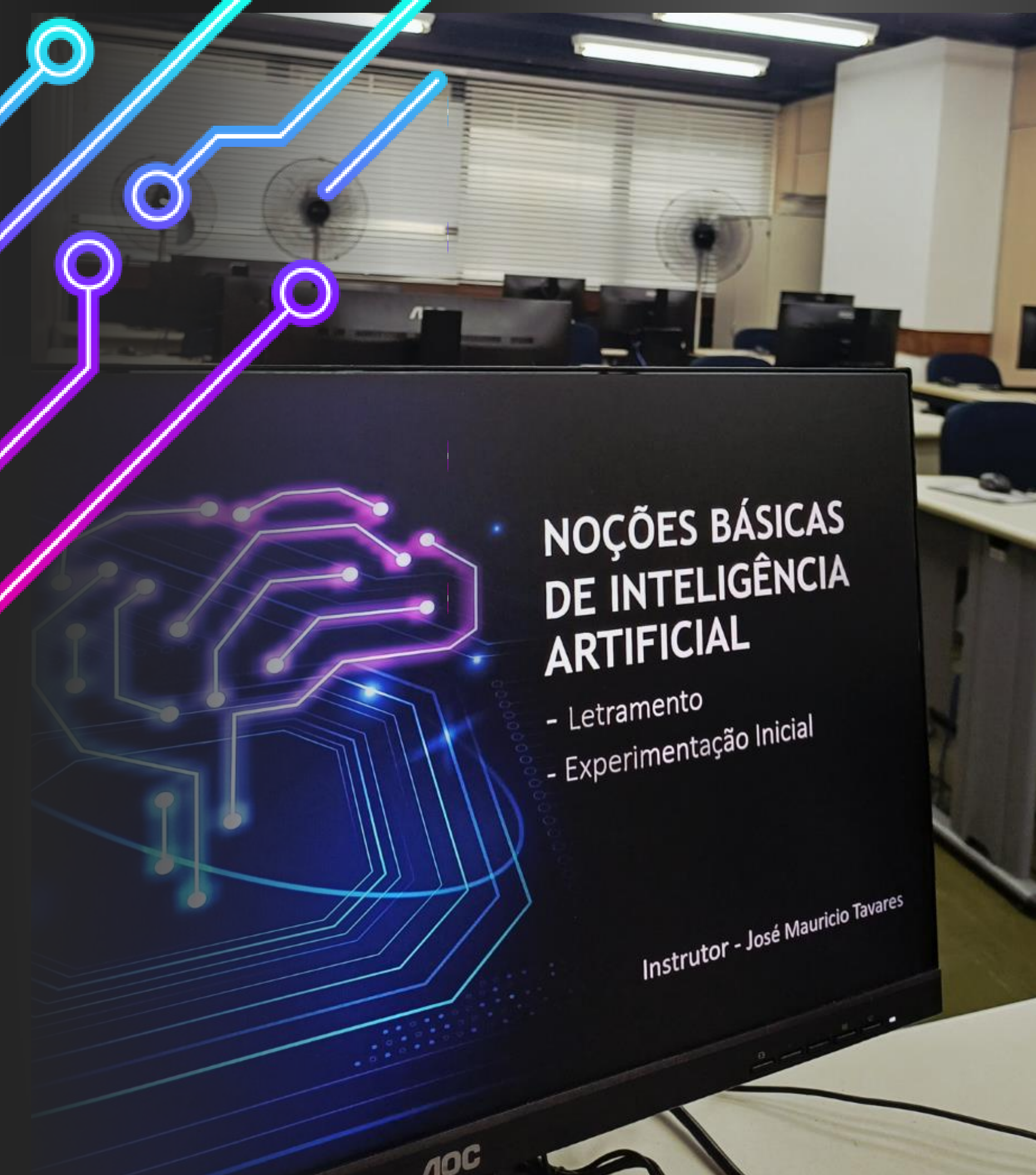


Este material instrucional constitui obra intelectual protegida pela Lei nº 9.610/1998. Seu conteúdo destina-se exclusivamente às finalidades educacionais previstas, sendo vedada sua reprodução, compartilhamento, modificação ou utilização para fins diversos sem a devida autorização do titular dos direitos autorais.

José Maurício

- **Moro no Rio de Janeiro**
- **Mais de 25 anos nos Correios**
- **15 anos de sala de aula**
- **Artista Visual e Arte-Educador**
- **Em 2023 comecei a estudar IA**





**Início da nossa
jornada com IA
nos Correios.**

IA nos Correios



Letramento

desafios / Oportunidades

ÉTICA/SEGURANÇA

CONHECIMENTO



TECNOLOGIA

O Manel do Ovo



TOCA DO C

OVOS PREDEES
- 4,50€/NADA

OVOS PEETCOS
- 4,50€/NADA

OVOS DO MANEL
AGORA COM IA!
PROMOÇÃO BOMBANDO!
IDEIAS P/ VENDER
MAIS: SUCESSO!

OVOS DO MANEL

SUPER
PROMOÇÃO:
3 DÚZIAS
POR APENAS
29,90 R\$

COMPRE E GANHE
DICAS DE RECEITAS!

Sr. Planiel
Trepetêru

E dá para
VENDER
em **parceria**
com a IA?



Engenharia de Prompts

- **G.C.F.E**
 - **Goal** (Meta/Objetivo)
 - **Context** (Contexto)
 - **Fonte** (Dados, relatórios)
 - **Expectation** (Formato esperado)



Engenharia de Prompts



Engenharia de Prompts



- **Objetivo**

Preparar uma estratégia comercial para uma reunião com um cliente que vende sapatos artesanais, aumentando as chances de fechamento de negócio e geração de receita.

Contexto

Vou participar de uma reunião comercial e preciso atuar de forma objetiva, segura, consultiva e orientada a resultados.

Meu foco é compreender a necessidade do cliente, demonstrar como minha solução pode ajudá-lo e transmitir confiança em relação à entrega, qualidade e cumprimento de prazos.

Fonte

Analise o documento anexado e identifique,
prioritariamente,
as dores, desafios, riscos, necessidades
e oportunidades descritos na página 1.
Considere essas informações como
base principal da preparação.

Expectativa

Atue como um consultor comercial sênior e apresente:

1. Resumo executivo das principais dores do cliente.
2. Diagnóstico do cenário atual do cliente.
3. Impactos dessas dores no negócio do cliente.
4. Oportunidades de valor que podem ser exploradas na reunião.
5. Argumentos consultivos para demonstrar como minha solução atende às necessidades identificadas.

Engenharia de Prompts

Objetivo

Contexto

Estilo

Referências

Evite



COPILLOT como parceiro



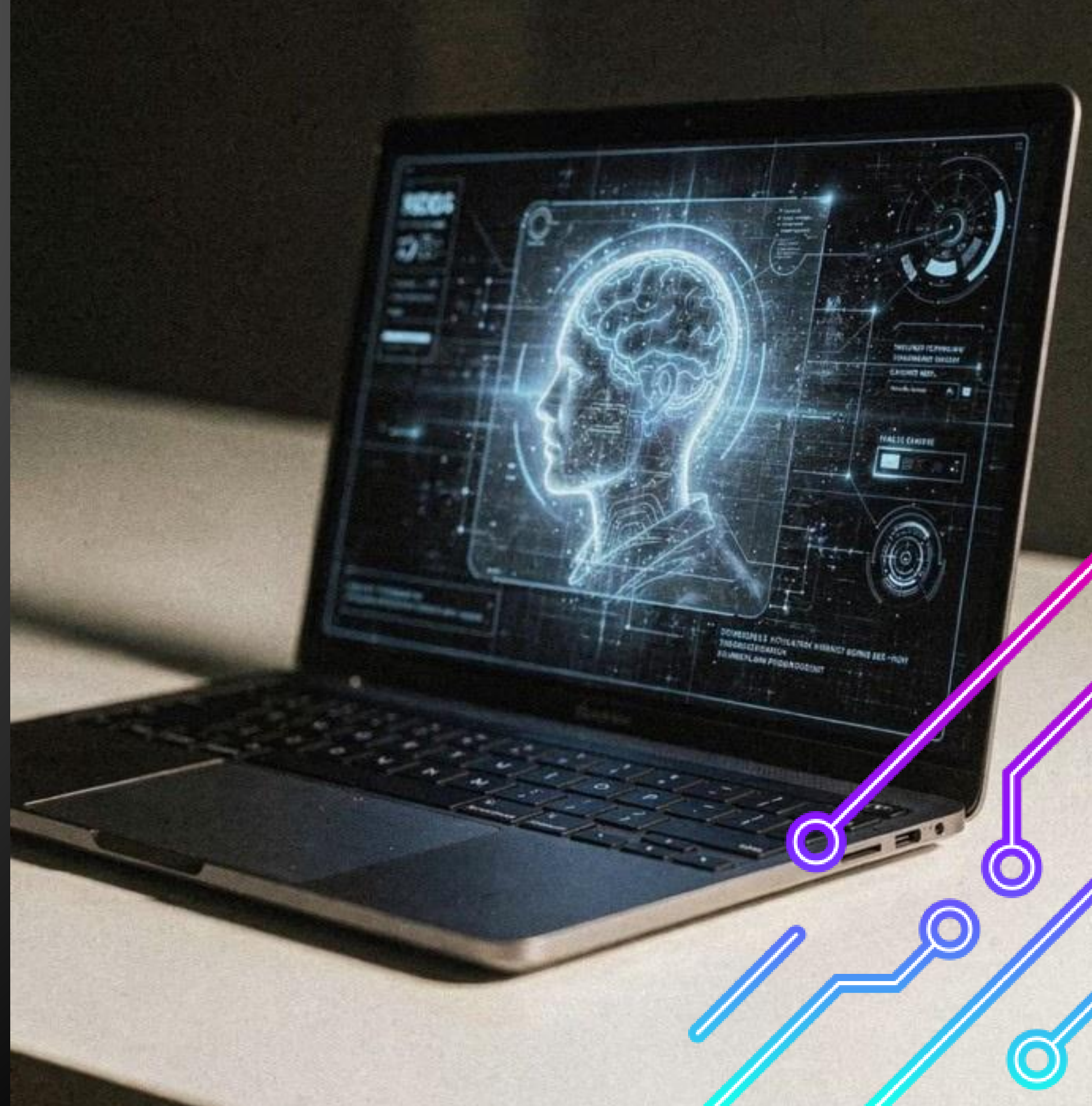
COPILOT como parceiro

Agentes de IA

Microsoft
Copilot Stúdio



Ascensão da IA Agêntica



Ascensão da IA Agêntica

**IA GENERATIVA
PASSIVA**



Engenharia de prompt clássica aguardando comandos para gerar artefatos estáticos.

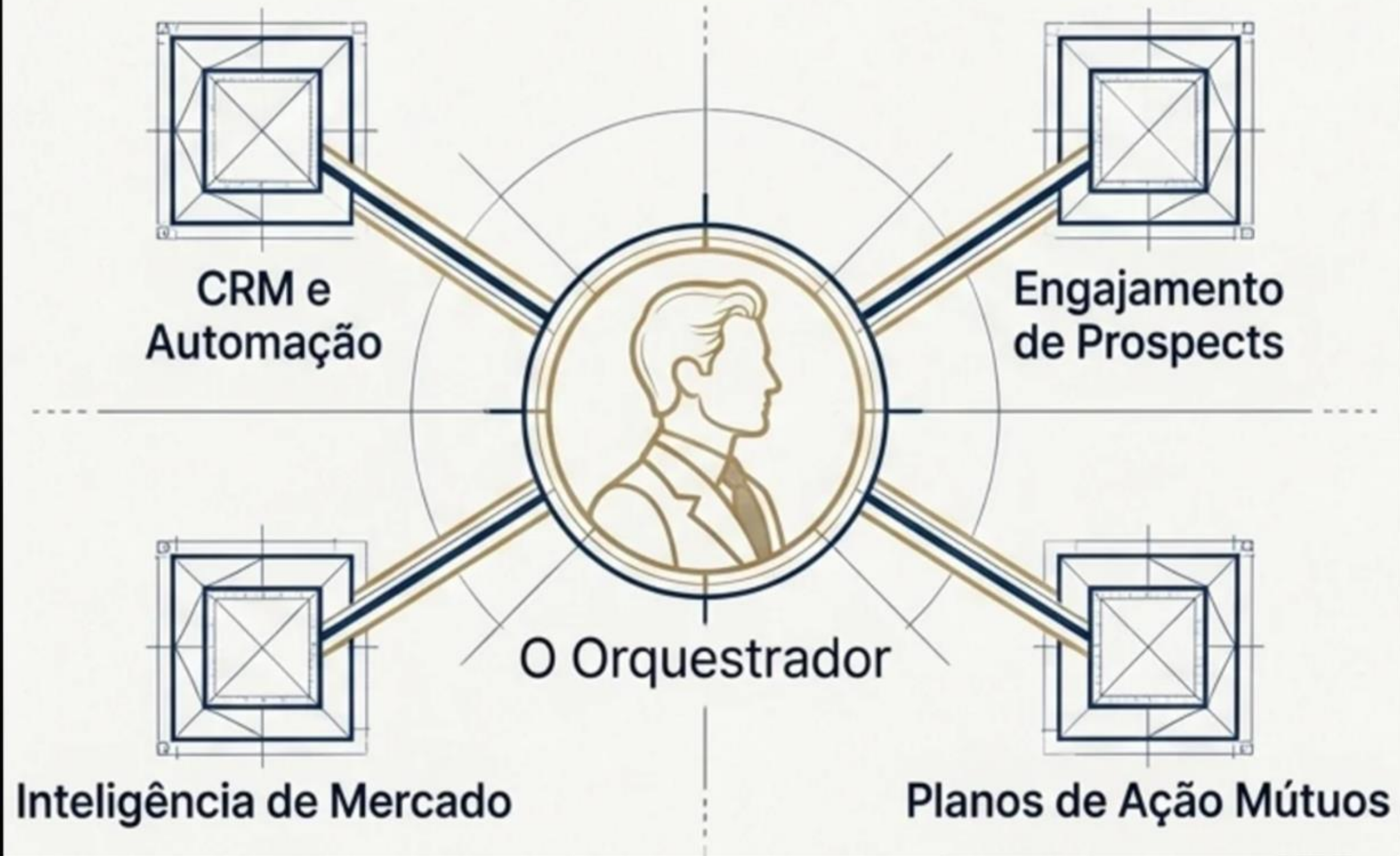
A IA como mera ferramenta de redação.

IA AGÊNTICA

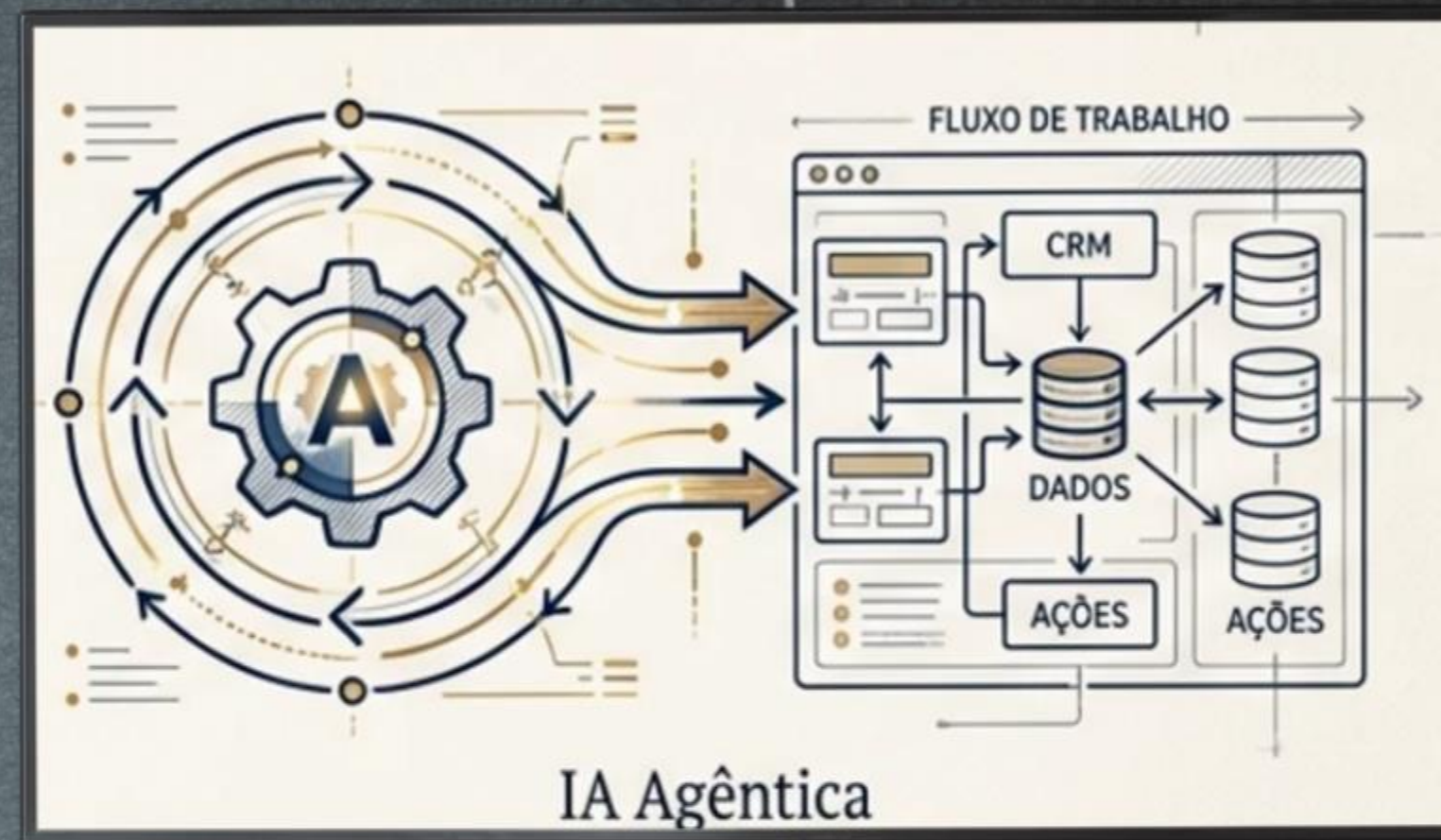


Sistemas autônomos que observam sinais de intenção matemática, raciocinam estrategicamente sobre o próximo passo ideal e executam ações complexas diretamente nos fluxos de trabalho.

Ascensão da IA Agêntica



Ascensão da IA Agêntica





Semana de Vendas de Alta Performance.

A arquitetura de Vendas B2B:

Centauros e Ciborgues e a armadilha do MINOTAURO

A Tríade da Alta Performance

O futuro das vendas não é apenas mais treinamento. É dominar o fluxo de trabalho "biônico":



CENTAURO



O Princípio:

A máquina executa todo o trabalho braçal de força bruta sem interferência; o humano assume o resultado final apenas para a tomada de decisão estratégica.



A Vantagem:

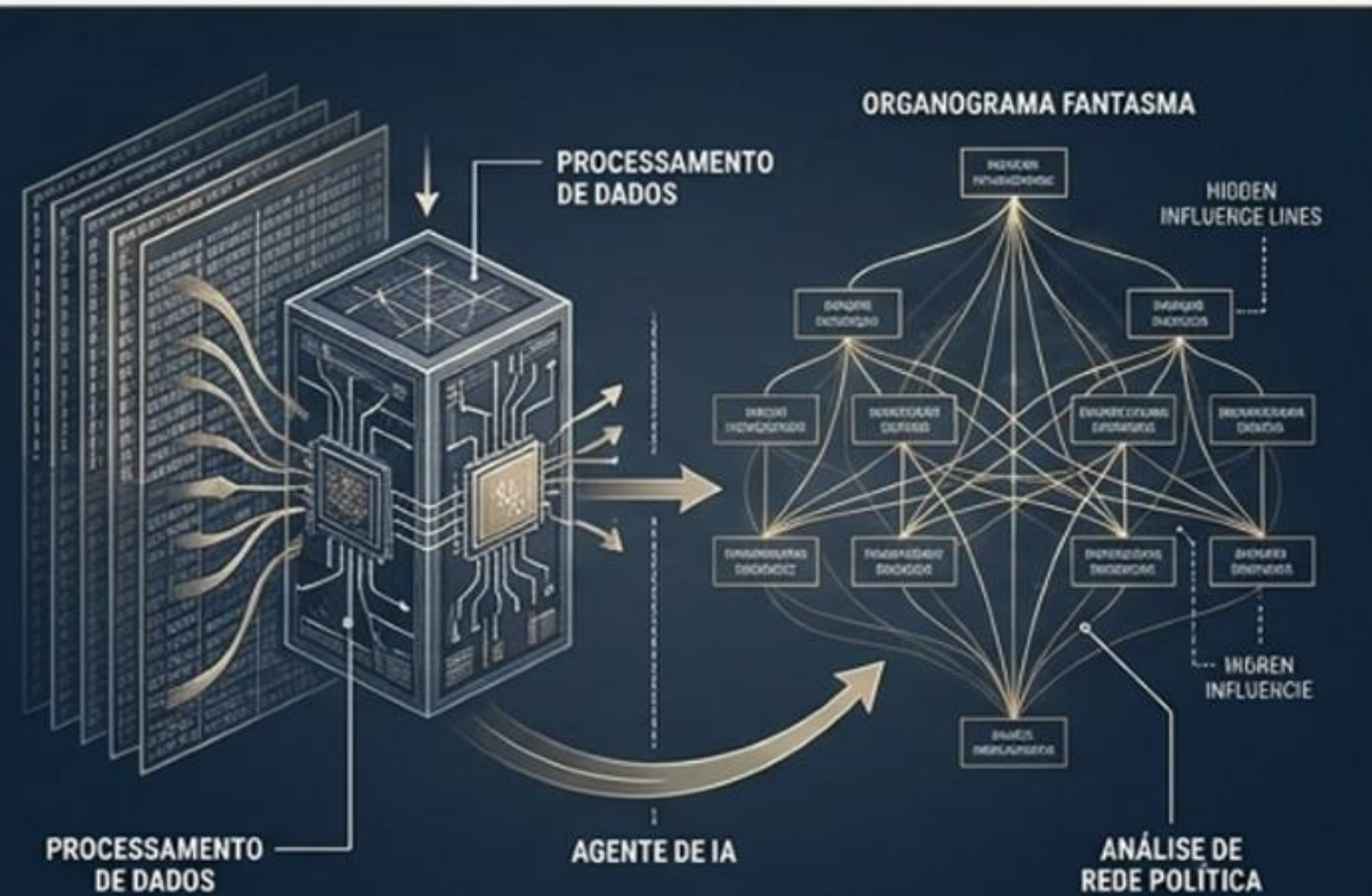
Preserva o tempo e a energia cognitiva do humano exclusivamente para a execução relacional e a conexão empática.



O Controle:

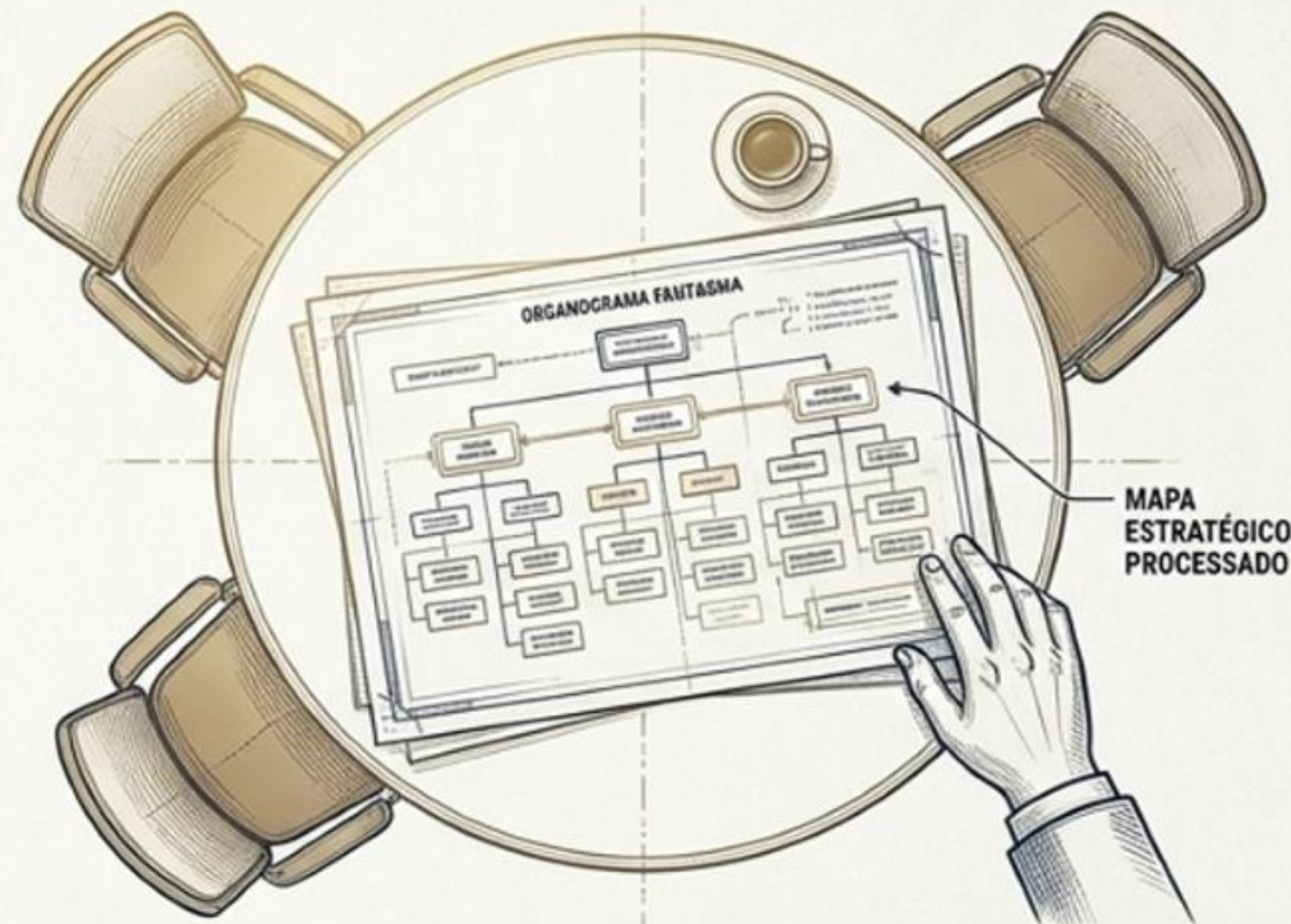
A responsabilidade final permanece inequívoca, perfeitamente rastreável e nas mãos do profissional.

Madrugada: Processamento Baseado em IA



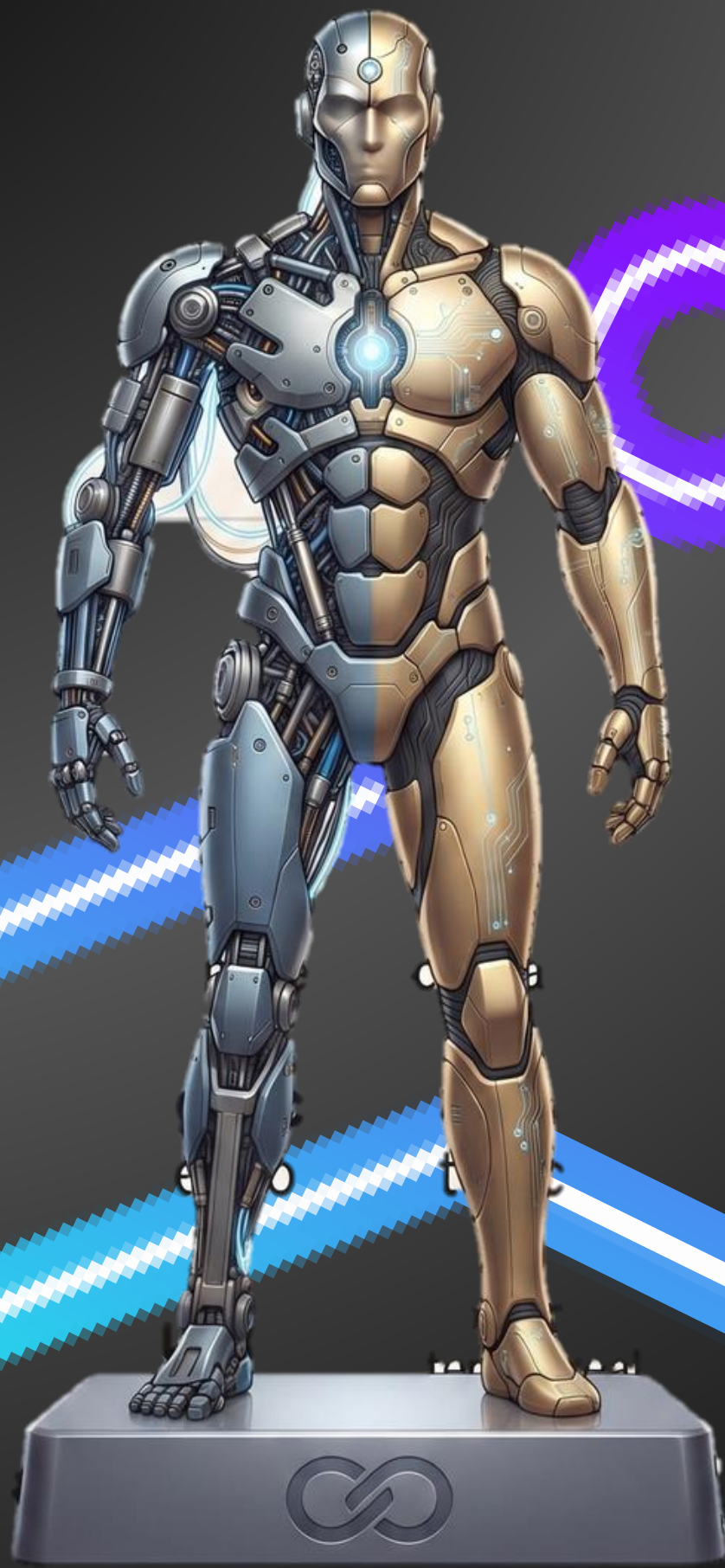
O Agente de IA é encarregado de cruzar dados dispersos e mapear o "organograma fantasma" (quem influencia quem politicamente) de um cliente global de alta complexidade enquanto o vendedor descansa.

Manhã: Execução Biológica



Ao chegar no escritório, o vendedor pega o mapa já processado, toma as rédeas da estratégia e decide cirurgicamente quem convidará para um almoço confidencial. Sem sobreposição. Sem atrito.

CIBORGUE



Por contraste absoluto ao Centauro, o “Ciborgue” não possui costuras visíveis entre onde termina o homem e começa a máquina.

O Princípio:

A colaboração ocorre em uma mesclagem profunda, íntima e ininterrupta.

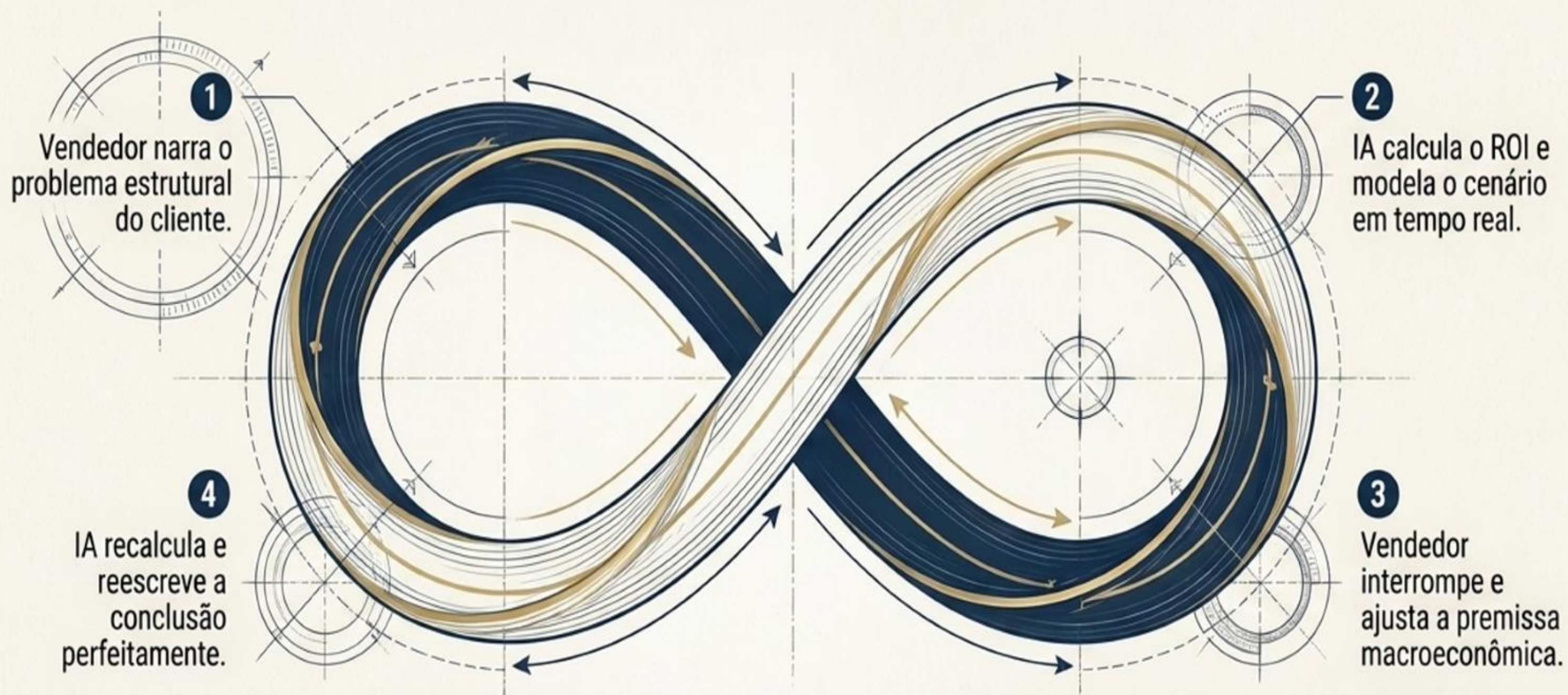
A Dinâmica:

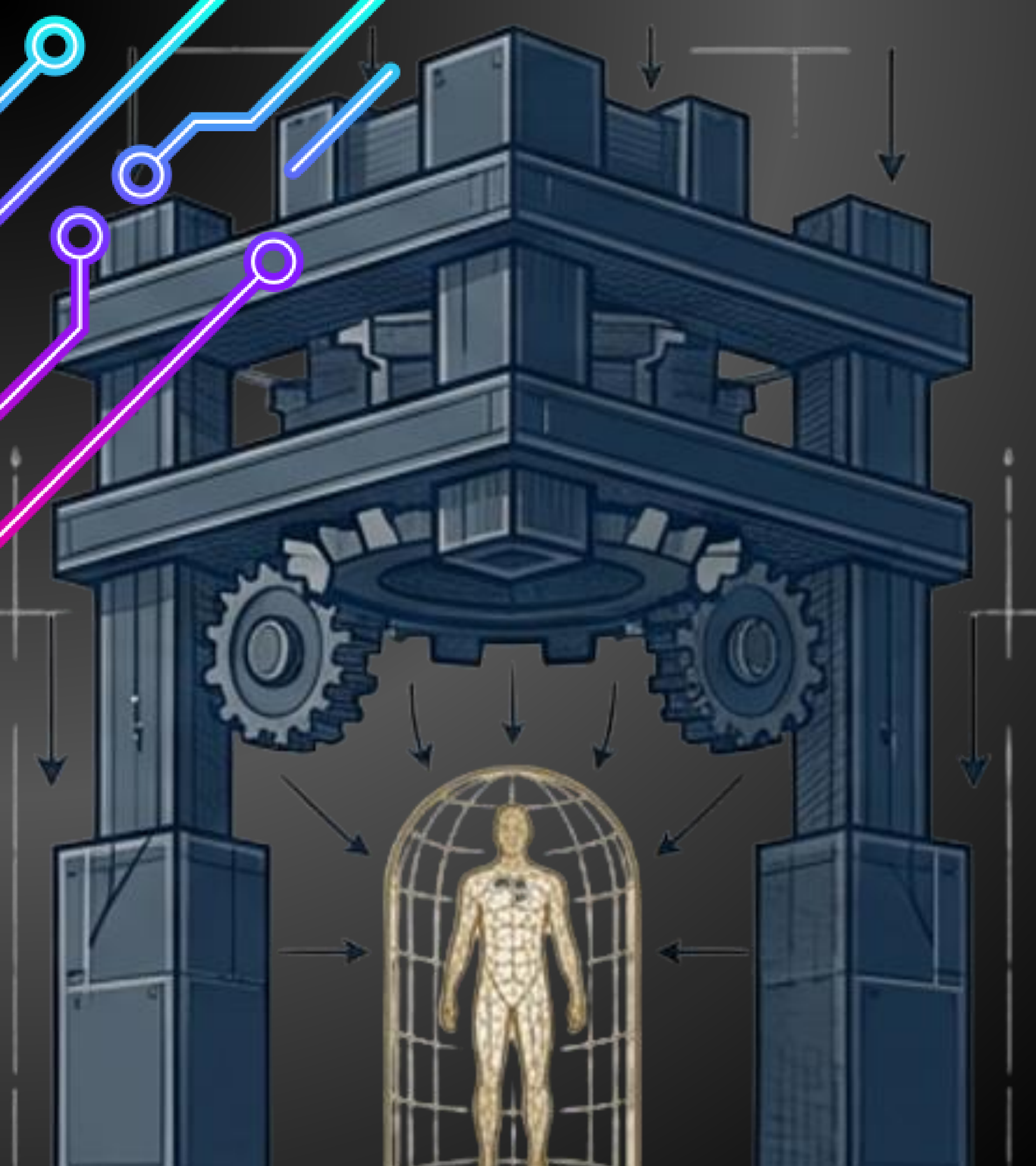
Um fluxo dialético contínuo de pensamento, onde ambos ajustam, corrigem e respondem em tempo real.

A Exigência:

Requer profissionais mentalmente extremamente ágeis, que não se intimidam por colaborar e iterar em velocidade vertiginosa.

Ciborgue na Prática: A Engenharia de Propostas Complexas



A technical illustration of a mechanical structure, possibly a piece of machinery or a model of a biological system. It features a central human figure standing within a wireframe cage. Above the figure, there are large gears and a complex arrangement of pipes and structural elements. Arrows indicate the flow of forces or materials. The background is dark, and the structure is rendered in shades of blue and grey. The overall style is that of a technical drawing or a conceptual diagram.

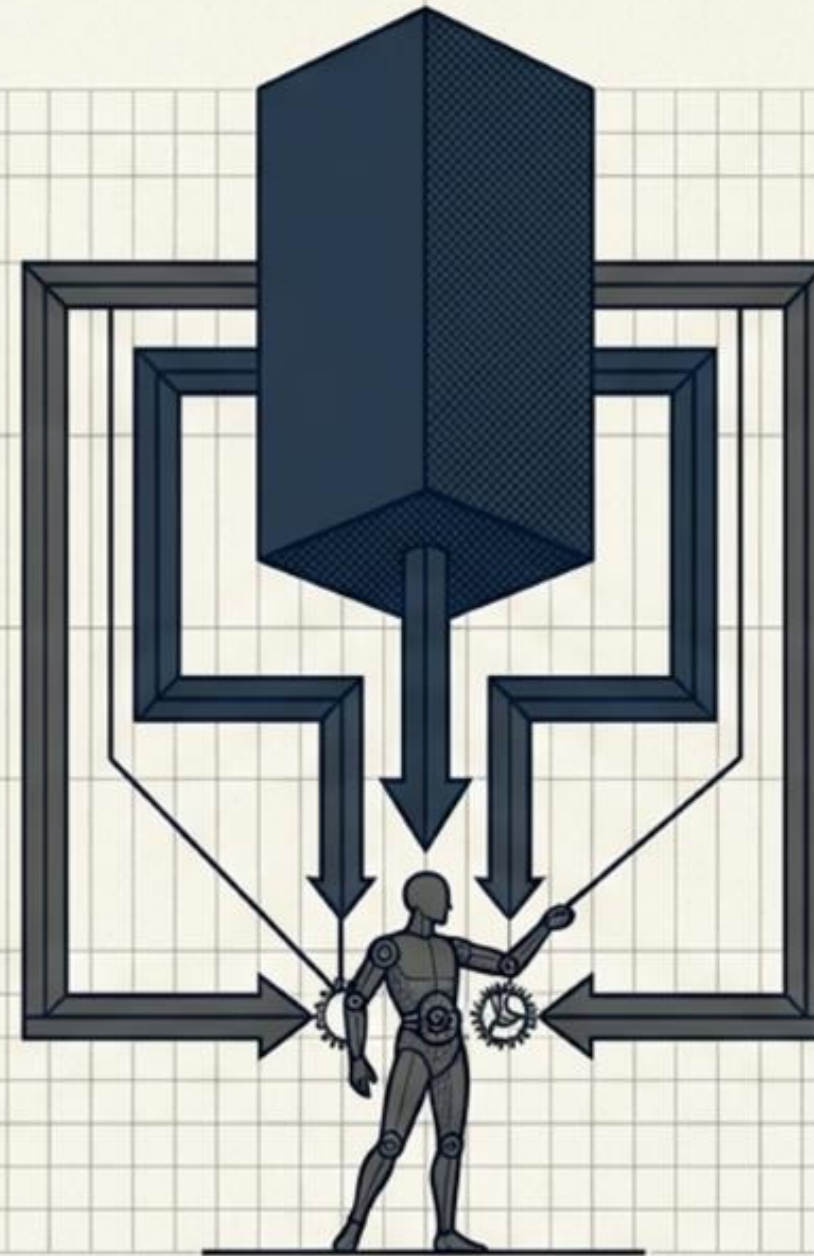
○ **Minotauro**

**a armadilha
estrutural**

A Armadilha do Minotauro: O Algoritmo no Controle

A Inversão Letal

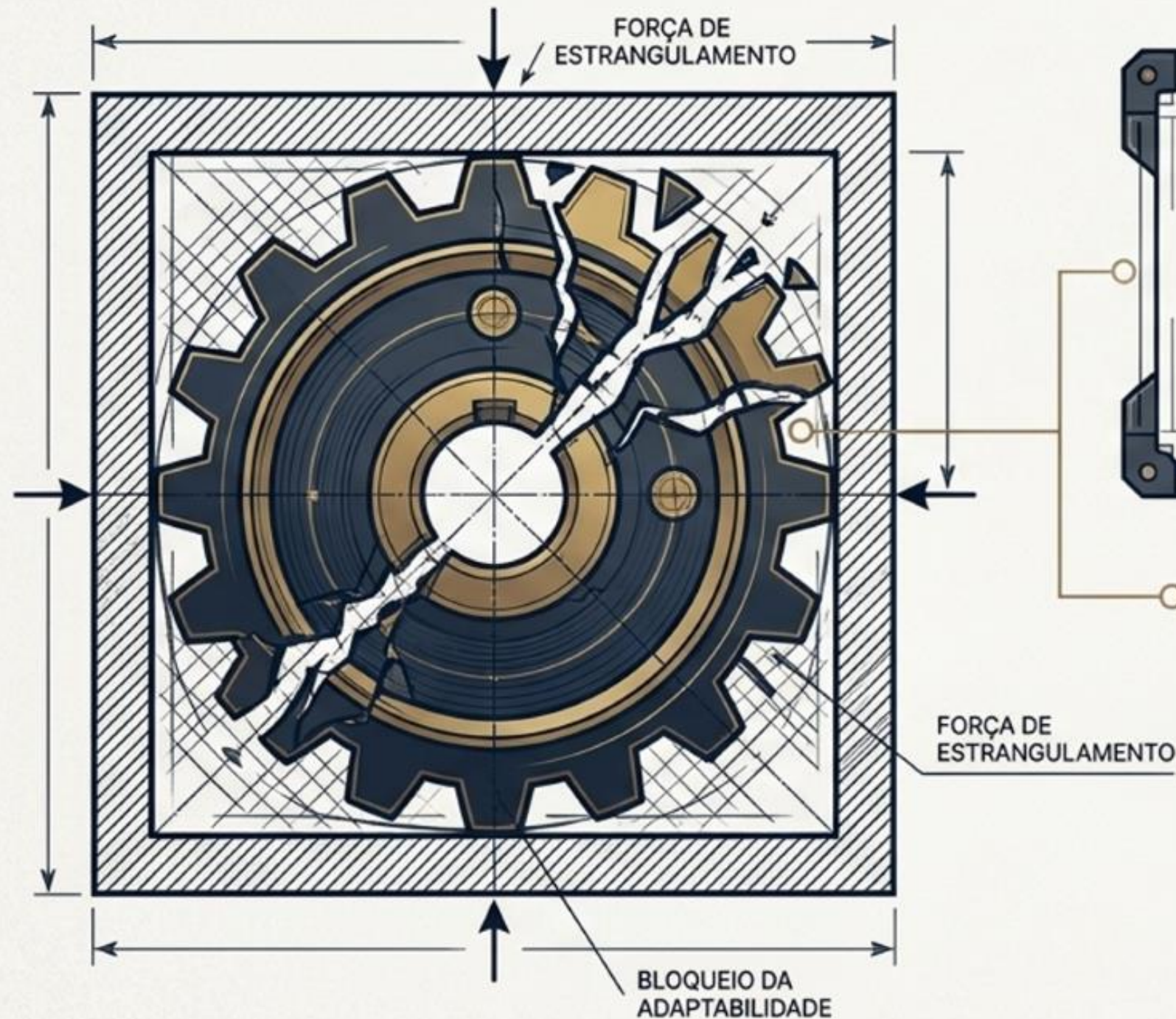
A máquina dita a direção, comanda o ritmo do trabalho e toma as decisões estratégicas cruciais. O processo engole o propósito.



A Degradação Humana

O profissional de vendas é rebaixado à condição de servo mecânico, atuando meramente como a corda vocal do sistema para executar ordens cegas.

O Impacto Destrutivo: A Esterilização da Mentalização

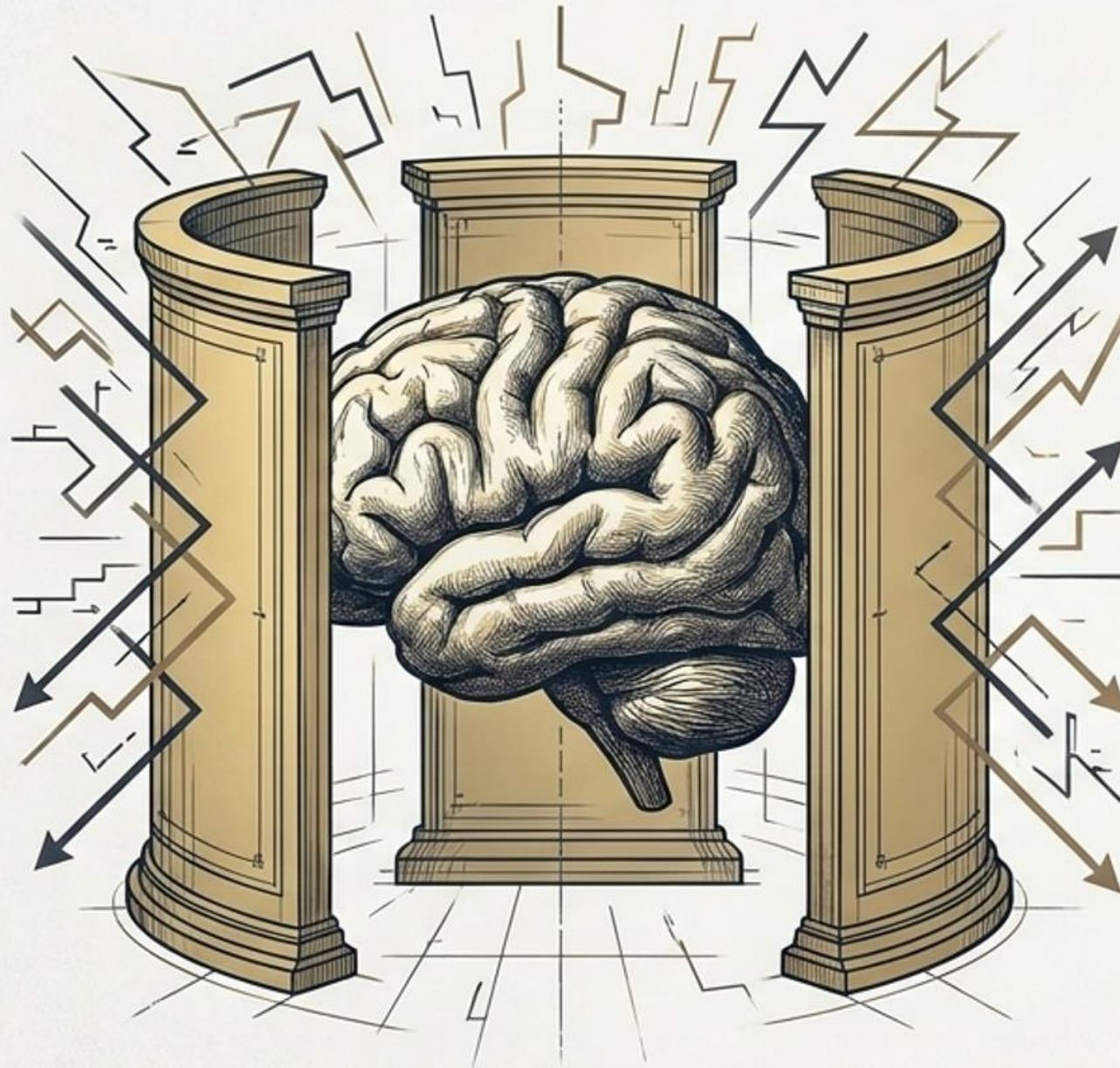


“A Imposição do Sistema: “Ligue para a empresa X às 10h00, leia o Script Y de forma inalterada e empurre o Produto Z.”
(Sem transparência do motivo, sem margem para discordância fundamentada)”

A Consequência Catastrófica:

Isso destrói a “Flexibilidade Tática” e esteriliza a “Mentalização”. Esmaga o valor intrínseco e consultivo do profissional sênior. O julgamento livre e a capacidade de **criação de significado comercial** são instantaneamente extintos.

O Escudo de Proteção do Capital Cerebral: Brainskills



1. Metacognição

A habilidade superior de observar, auditar e desafiar o próprio output algorítmico, atuando como o juiz cético final.

2. Pensamento Crítico e Causalidade

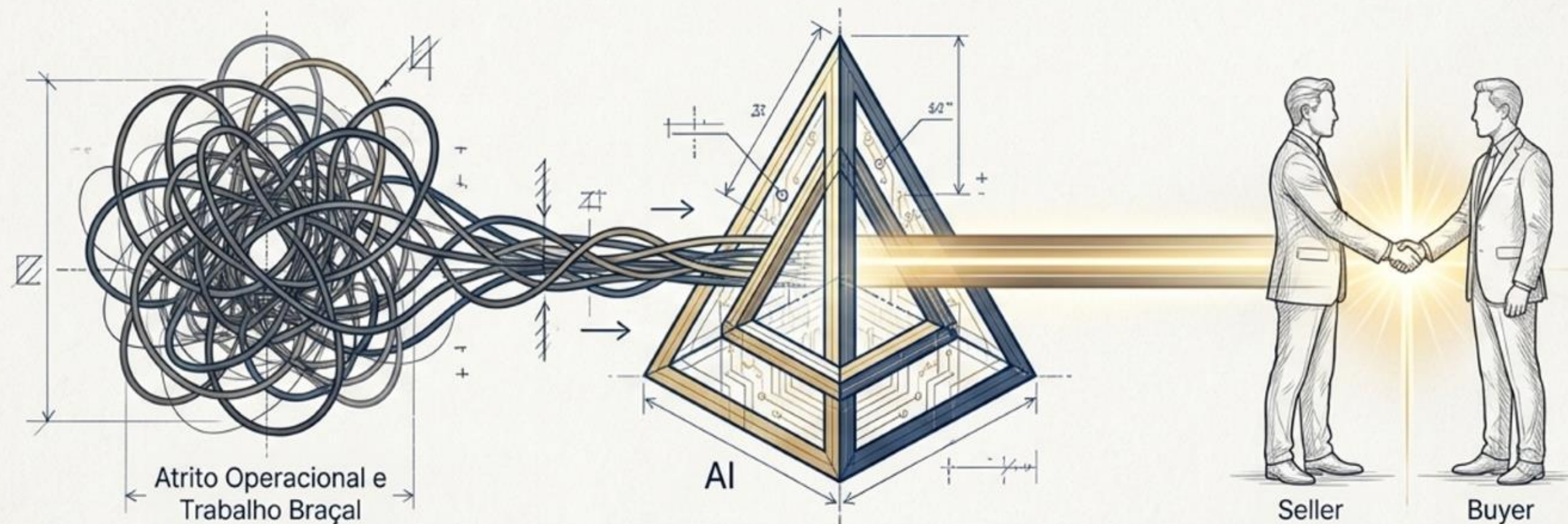
Compreender instantaneamente que a correlação computacional veloz da máquina jamais implica em causalidade real.

3. Inteligência Emocional

A escuta ativa sem filtro e a empatia analógica orgânica, cruciais quando a IA propõe um caminho sociologicamente inviável.

Organizações devem tratar o Brain Capital como sua infraestrutura comercial mais crítica para sobreviver à automação imperfeita.

Conclusão: O Verdadeiro Propósito da Tecnologia



O valor primordial da tecnologia não é desumanizar a venda, mas absorver o atrito operacional. Ao delegar o trabalho braçal (Centauro) e amalgamar a estruturação complexa (Ciborgue), libertamos o córtex pré-frontal do profissional. O espaço ganho deve ser investido na habilidade mais preciosa do mercado: a autêntica conexão humana e a empatia táctil.

OBRIGADO