

CURSO EAD AO VIVO

Inteligência Artificial Generativa Aplicada a Times Comerciais

OBJETIVOS

A Inteligência Artificial Generativa já está mudando a forma como times comerciais trabalham, trazendo mais agilidade, personalização e apoio na tomada de decisão. Mesmo assim, ainda é comum ver profissionais sem clareza de como usar essas ferramentas no dia a dia de forma estruturada. Este curso foi pensado para preencher esse espaço, conectando estratégia comercial com aplicação prática de IA em todas as etapas do funil.

Ao longo da formação, o aluno aprende a utilizar a IA desde a prospecção até o pós-venda, com foco em ganho real de produtividade e melhoria de resultados. A abordagem é direta e aplicada, com exercícios baseados em situações reais, construção de prompts reutilizáveis e organização de fluxos de trabalho mais eficientes, tanto em contextos B2B quanto B2C.

Ao final, o aluno sai com uma visão clara de como integrar a IA na rotina comercial, sabendo aplicar técnicas de prompts, analisar dados com mais segurança e estruturar processos mais inteligentes. Além disso, desenvolve um plano de adoção personalizado, pronto para ser colocado em prática no seu próprio contexto.

BUSCA DE PANORAMA DO MERCADO DE TRABALHO:

IA generativa já está em fase de aplicação real nas empresas

A inteligência artificial generativa deixou de ser apenas tendência e já está sendo utilizada de forma prática em marketing e vendas, apoiando decisões e operações no dia a dia.

IA generativa já é realidade na maioria das empresas

88% das organizações utilizam inteligência artificial em pelo menos uma função de negócios, sendo que 71% já adotaram IA generativa.

Adoção de IA generativa cresce rapidamente nas empresas

A adoção de IA generativa passou de 65% para 71% em poucos meses, indicando avanço consistente da tecnologia no ambiente corporativo.

IA generativa aumenta produtividade e eficiência em vendas

A IA generativa permite automatizar tarefas como qualificação de leads, criação de propostas e análise de dados, liberando os vendedores para atividades mais estratégicas e aumentando a performance comercial.

FONTE: [Neoway](#), [FCamara](#), [Agendor](#)

Visite a página do curso →



 DURAÇÃO
15 HORAS

 (co) AO VIVO
100% AO VIVO

 CERTIFICAÇÃO
Fundação Vanzolini

COORDENADOR

Roberto Marx



Com uma sólida trajetória em liderança e inovação, é Diretor Executivo de Operações na Fundação Carlos Alberto Vanzolini e professor livre-docente na Poli-USP. Especialista em Organização para a Inovação e Projeto Organizacional, possui ampla experiência na condução de projetos estratégicos para grandes empresas como Unilever, Petrobras, Ford, Boticário e Natura. Doutor pela Poli-USP, com formações complementares em instituições de referência no Reino Unido e Suécia, é um nome de destaque na transformação organizacional tanto na produção acadêmica como na implementação de programas de educação corporativa voltados à inovação e alta performance.



Professores Vanzolini e da POLI-USP,
especialistas no assunto e com vivência na área.

[Conheça nosso corpo docente →](#)



▶ PROGRAMA DO CURSO

Módulo 1 - Fundamentos e Mentalidade Comercial com IA

- O cenário atual da IA Generativa e seu impacto em vendas
- Diferenças entre IA tradicional, preditiva e generativa no contexto comercial
- O profissional de vendas "aumentado": o que muda no papel, no processo e na rotina
- Ética, LGPD e limites do uso de IA com dados de clientes e prospects
- Engenharia de Prompts para contextos comerciais: estrutura, persona, cadeia de raciocínio e técnicas de refinamento



Módulo 2 - Inteligência de Mercado e Prospecção com IA

- Pesquisa de mercado, análise de ICP e mapeamento de concorrência usando IA
- Geração e enriquecimento de listas de prospecção
- Criação de cadências de e-mail e mensagens de abordagem (cold outreach) com personalização em escala
- Social selling com IA: pesquisa de contexto, geração de conteúdo para LinkedIn e abordagens consultivas
- Exercício guiado: construção de uma sequência completa de prospecção assistida por IA

Módulo 3 - Qualificação, Discovery e Proposta Comercial

- IA como copiloto de discovery: roteiros de perguntas, análise de dor e preparação para reuniões
- Criação de propostas comerciais, apresentações de vendas e business cases com IA
- Técnicas de personalização de pitch para diferentes personas e stakeholders
- Análise de objeções e preparação de contra-argumentos com IA
- Exercício guiado: preparação completa para uma reunião de vendas (research → discovery → proposta)



▶ PROGRAMA DO CURSO

Módulo 4 - Negociação, Fechamento e Gestão de Pipeline

- IA aplicada à negociação: simulação de cenários, ancoragem e concessões
- Análise de pipeline e priorização de oportunidades com IA
- Follow-up inteligente: timing, mensagens e reativação de deals estagnados
- Dashboards e relatórios comerciais gerados com IA para líderes e gestores
- Exercício guiado: análise de pipeline real com recomendações de próximas ações



Módulo 5 - Customer Success, Pós-Venda e Expansão

- IA no onboarding de clientes: personalização de jornadas e comunicações
- Monitoramento de saúde da conta, sinais de churn e alertas preditivos
- Estratégias de upsell e cross-sell assistidas por IA
- Análise de feedback qualitativo (NPS, pesquisas, tickets) com IA para gerar insights acionáveis
- Exercício guiado: criação de um playbook de retenção com IA

Módulo 6 - Plano de Adoção e Encerramento

- Ferramentas e stack de IA para times comerciais: o que usar e quando
- Como avaliar e escolher soluções de IA para vendas
- Construção do plano de adoção 30-60-90 dias para o contexto do participante
- Apresentação de planos e troca entre participantes
- Encerramento e próximos passos





ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

Preenchimento de ficha de inscrição.



DATAS E LOCAL

Informações sob consulta no site.



CANCELAMENTO

Até cinco dias úteis antes do início do curso, com devolução de 80% do valor da inscrição. Após essa data, somente será aceita a troca do participante.

MAIS INFORMAÇÕES

Confira as datas para a próxima turma e formas de pagamento na página do curso.

[Visite a página do curso](#) →





Tradição e qualidade a serviço do futuro

Há quase **60 anos**, oferece programas de formação e desenvolvimento de pessoas e equipes por meio de **cursos de curta, média e longa duração**. Atualmente são mais de **90 cursos lançados**, mais de **200 turmas** e **3.000 alunos formados por ano**.

A **Fundação Vanzolini** é uma organização criada e gerida pelos professores do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade de São Paulo (Poli-USP). Utiliza como base o olhar sistêmico, integrador e multidisciplinar para desenvolver, aplicar e disseminar novos conhecimentos no cotidiano de pessoas, empresas, instituições e governos. Contribuindo na resolução de problemas econômicos, ambientais, técnicos e sociais no Brasil e no exterior.



Fundação Vanzolini

www.vanzolini.org.br →



Fale com
nossa equipe



Siga nossos conteúdos
nas redes sociais



Inscreva-se!

www.vanzolini.org.br

Clique e conheça

[Nossos endereços | SP](#)