RECEITA PREVISÍVEL®

Gestão *5.0*

Como usar inteligência artificial e liderança em um mundo imprevisível



Você sente que
trabalha mais...

e vende menos?

Porque é *tão difícil* prestar atenção?



Cérebro em

1900

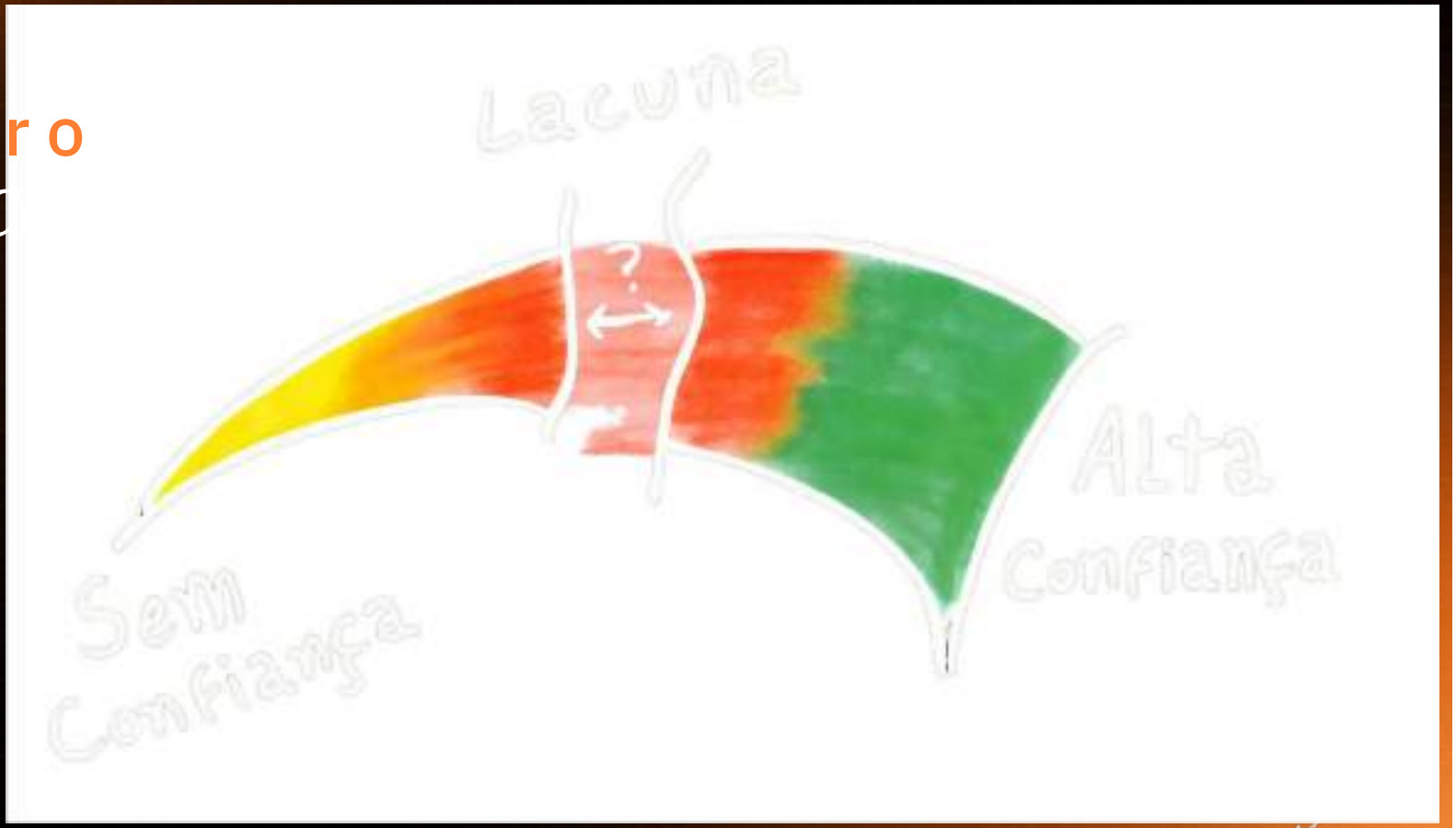


Cérebro em

2026

RECEITA PREVISÍVEL

Construir o
Arco da C



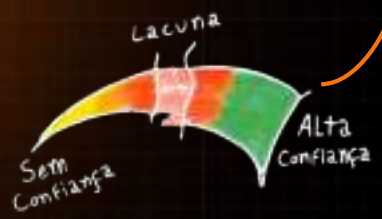
O CICLO DOS HACKS

Enquanto tentamos vender, os clientes se adaptam

1. Tática é criada

Vendas e marketing começam a usar discurso ou Hack

Aceleramos



2. Mercado de vendas e marketing

Empresas vendem cursos e falam sobre as táticas

O ciclo dos hacks

3. Cliente reconhece padrões

Aprende com o comportamento e muda

O CICLO DOS HACKS

Enquanto tentamos vender, os clientes se adaptam

1. Tática é criada
Vendas e marketing começam a usar discurso ou Hack



2. Mercado de vendas e marketing
Empresas vendem cursos e falam sobre as táticas

Perde Velocidade



3. Cliente reconhece padrões
Aprende com o comportamento e muda

O CICLO DOS HACKS

Enquanto tentamos vender, os clientes se adaptam

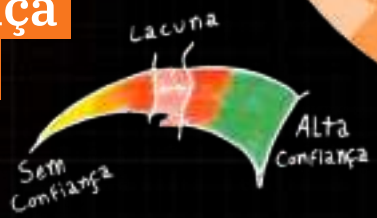
1. Tática é criada
Vendas e marketing começam a usar discurso ou Hack

2. Mercado de vendas e marketing
Empresas vendem cursos e falam sobre as táticas



3. Cliente reconhece padrões
Aprende com o comportamento e muda

Desconfiança aumenta



O CICLO DOS HACKS

Enquanto tentamos vender, os clientes se adaptam



1. Tática é criada

Vendas e marketing começam a usar discurso ou Hack

2. Mercado de vendas e marketing

Empresas vendem cursos e falam sobre as táticas

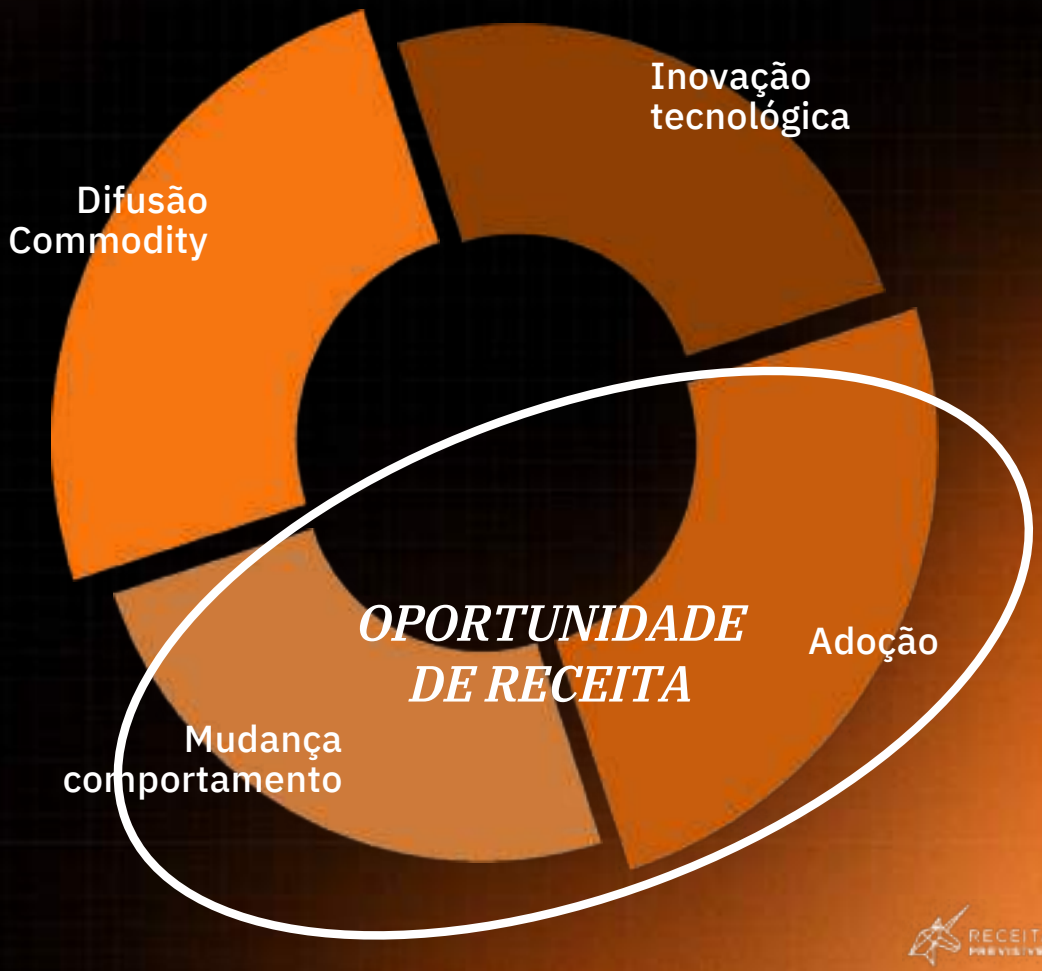
3. Cliente reconhece padrões

Aprende com o comportamento e muda

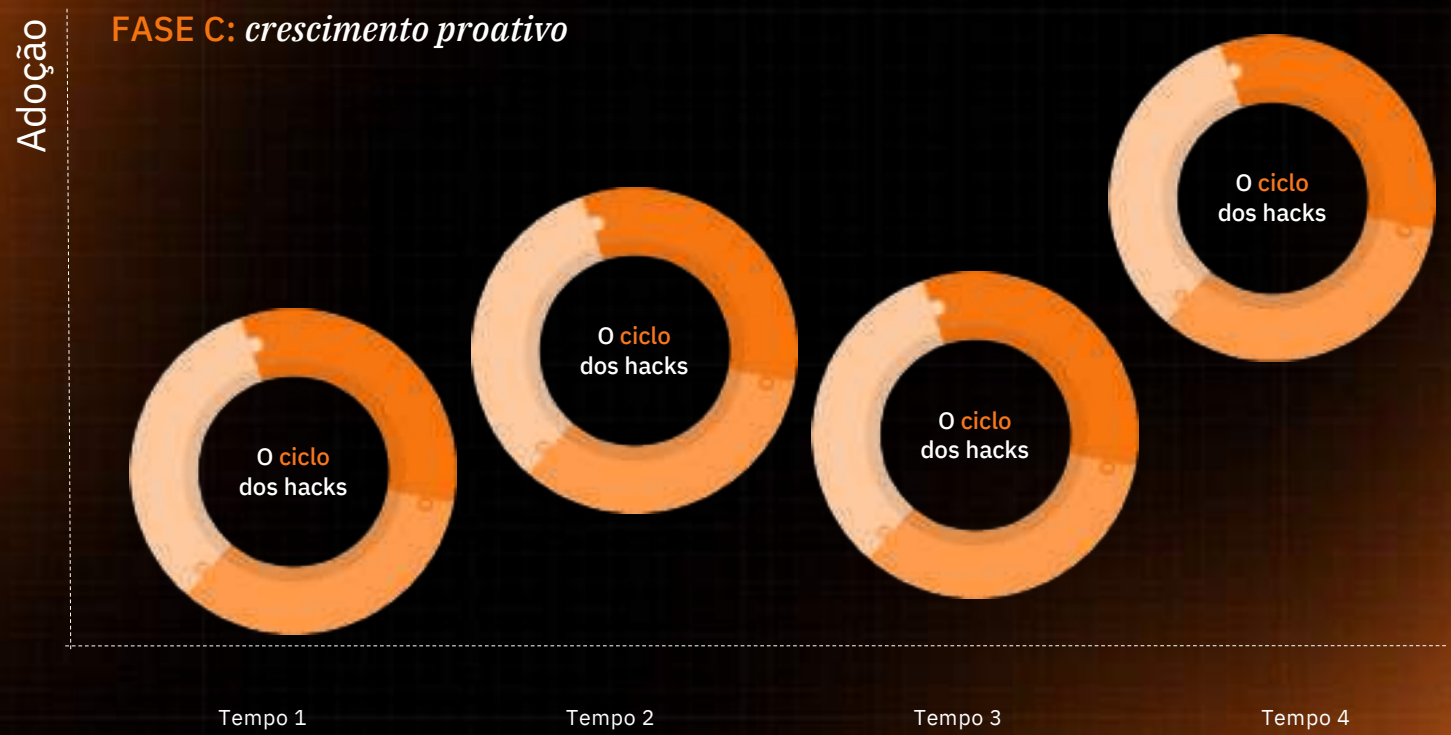
Ciclos da *Previsibilidade*



Ciclos da *Previsibilidade*



Ciclos e *Previsibilidade*



VOCÊRH

Futuro Do Trabalho, Mercado E Vagas

Há escassez de profissionais de alto desempenho no Brasil, indica estudo

Faltam, principalmente, candidatos com soft skills – num cenário em que as empresas têm valorizado mais do que nunca as habilidades comportamentais.

Por Ricardo Ivanov

Atualizado em 12 jun 2023, 16h35 - Publicado em 9 jun 2023, 07h00

RECEITA PREVISÍVEL

70% das empresas não conseguem sustentar crescimento ou prever receita

Pesquisa expõe gargalo crítico na estrutura das companhias brasileiras

exame.

65% das equipes de pré-vendas já utilizam IA, mas de maneira amadora, aponta pesquisa

Estudo revelou como a falta de profissionalização em prospecção comercial impacta diretamente os resultados das empresas no país

exame.

RECEITA PREVISÍVEL


Pesquisa
SDR Brasil
Home > Bússola
65% das equipes de pré-vendas já utilizam IA, mas de maneira amadora, aponta pesquisa
Estudo revelou como a falta de profissionalização em prospecção comercial impacta diretamente os resultados das empresas no país
exame.
RECEITA PREVISÍVEL

O cansaço da conexão

Mesmo com mais tecnologia, seguimos com menos clareza.



Presença sem escuta



Atende mas não entende

RECEITA PREVISÍVEL

VOCÊRH

Futuro Do Trabalho, Mercado E Vagas

Há escassez de profissionais de alto desempenho no Brasil, indica estudo

Faltam, principalmente, candidatos com soft skills – num cenário em que as empresas têm valorizado mais do que nunca as habilidades comportamentais.

Por Ricardo Ivanov

Atualizado em 12 jun 2023, 16h35 - Publicado em 9 jun 2023, 07h00

RECEITA PREVISÍVEL


Gmail
14
Your message format needs adjustment before sending.
Salesforce
New Lead Assigned: Apex Corp
Slack
8
Sales-Team
Need those numbers by end of day for the projection.
Chat
2
Chat
MS Teams
Update on Quote?
HubSpot CRM
1
Mike C.
Client ID: 100 000 791 002
Zoom
Invitation: Zoom meeting with Client Q at 3 PM.
TEM VENDEDOR QUE VIROU NOTIFICAÇÃO AMBULANTE.
Google Calendar
Meeting in 5 min: Q4 Review
LinkedIn
You have 5 new messages
WhatsApp
Message ada preview...
New Trello
Card Moved: Follow up
RECEITA PREVISÍVEL

Quanto *mais tempo o vendedor cuida de burocracia* menos tempo tem para criar o próximo negócio

PARA FORA

GERAR RECEITA NOVA



PARA DENTRO

DESTRAVAR A RECEITA ATUAL


Se fosse só aplicar os métodos,
todos seriam BILIONÁRIOS.

Tem festa. *Tem decoração.* **Tem gente reunida.**



Tem festa. *Tem decoração.* **Tem gente reunida.**






Montar a aparência não significa
implementar uma metodologia



Confundimos estar em movimento com fazer progresso. Completo não significa funcional.

Nos sabotamos porque parece fazer sentido. Ignoramos ou não enxergamos que o todo esteja estranho ou pouco funcional.


RECEITA
PREVISÍVEL®
E se *previsibilidade não for sobre controlar o futuro*, mas sobre reconhecer o momento exato entre agir e esperar?



O livro foi traduzido para mais de 20 idiomas e é considerado a "Bíblia de vendas do Vale do Silício".

Referência Nacional e Internacional em vendas modernas

amazon · SaaStr · SALES HACKER · Entrepreneur · Forbes · Empresas & Negócios · exame. · PROXXIMA

AARON ROSS



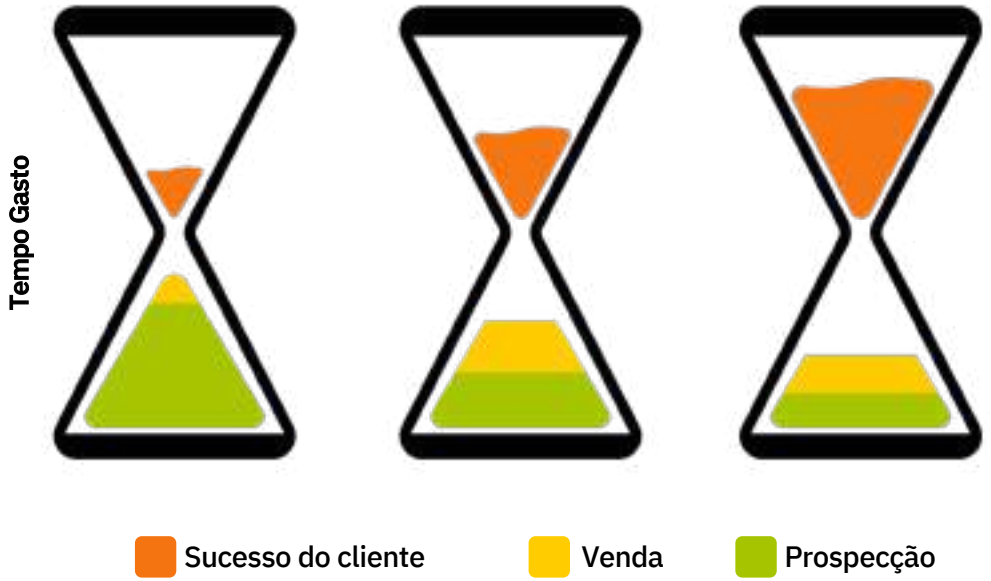



RECEITA PREVISÍVEL
RECEITA PREVISÍVEL
LIVRO
WORKBOOK
HIPER CRESCIMENTO
Nunca foi tão fácil crescer!
Aaron Ross e Jason Lemkin
HIPER
CRESCIMENTO
EDIÇÃO REVISADA E ATUALIZADA
A nova bíblia de vendas do Vale do Silício
PHANTOM REVENUE
STOP CHASING PIPELINE.
START BUILDING REVENUE THAT'S REAL.
PHANTOM
REVENUE
HOW TO SEE THROUGH THE NOISE,
IGNORE VANITY METRICS,
AND BUILD PREDICTABLE GROWTH
THIAGO MUNIZ | AARON ROSS


Uma metodologia criada no vale do silício, aplicada no mundo inteiro, e *tropicalizada para a realidade* brasileira
RECEITA PREVISÍVEL

A *ESPECIALIZAÇÃO* DE PAPÉIS

"No modelo tradicional de vendas, os vendedores prospectam, vendem e atendem os clientes."



A *METODOLOGIA* RECEITA PREVISÍVEL



A Metodologia

Receita Previsível

"Especializar papéis é o pilar fundamental de um sistema operacional"



A Metodologia

Receita Previsível

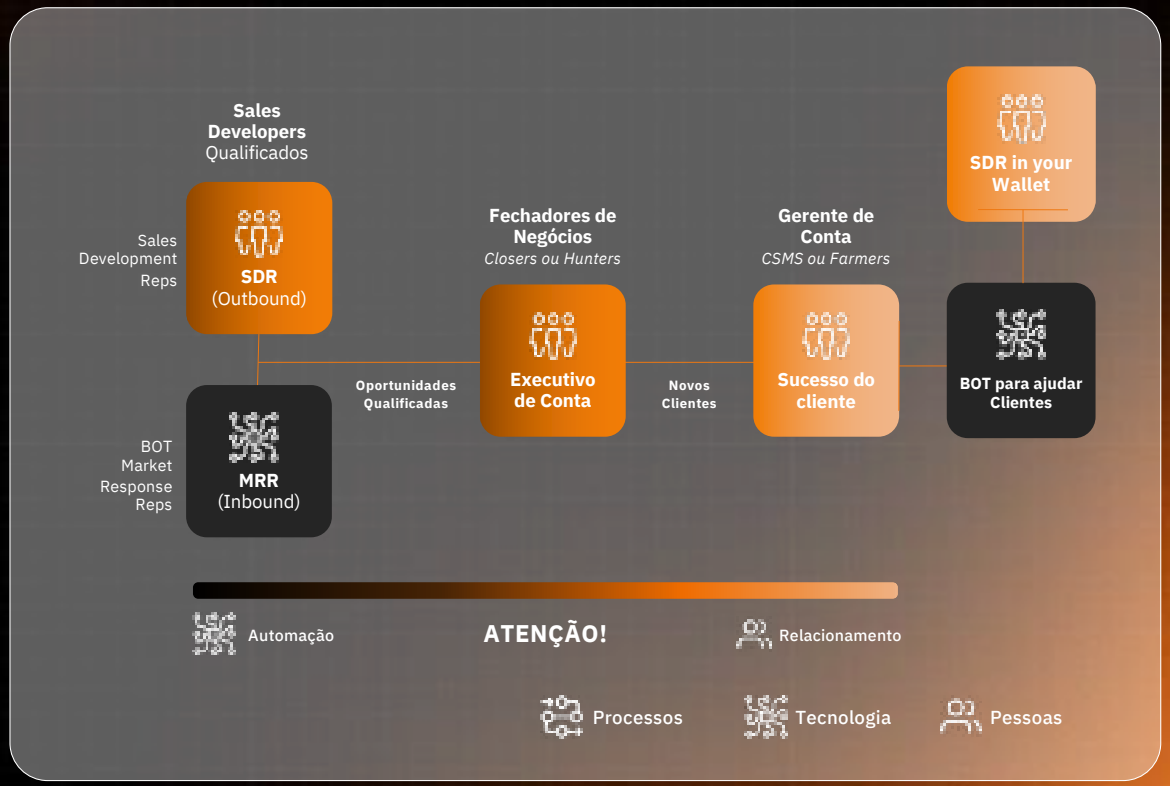
"Especializar papéis é o pilar fundamental de um sistema operacional"



A Metodologia

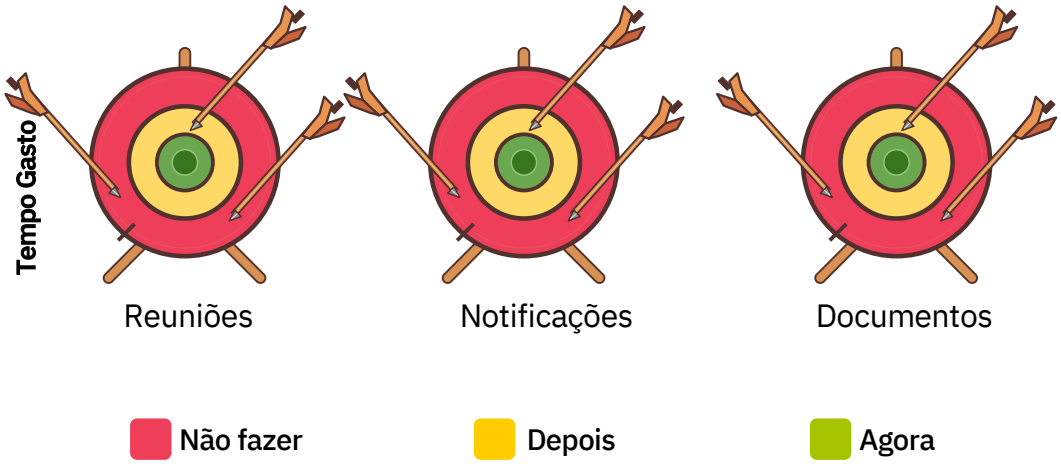
Receita Previsível

"Especializar papéis é o pilar fundamental de um sistema operacional"

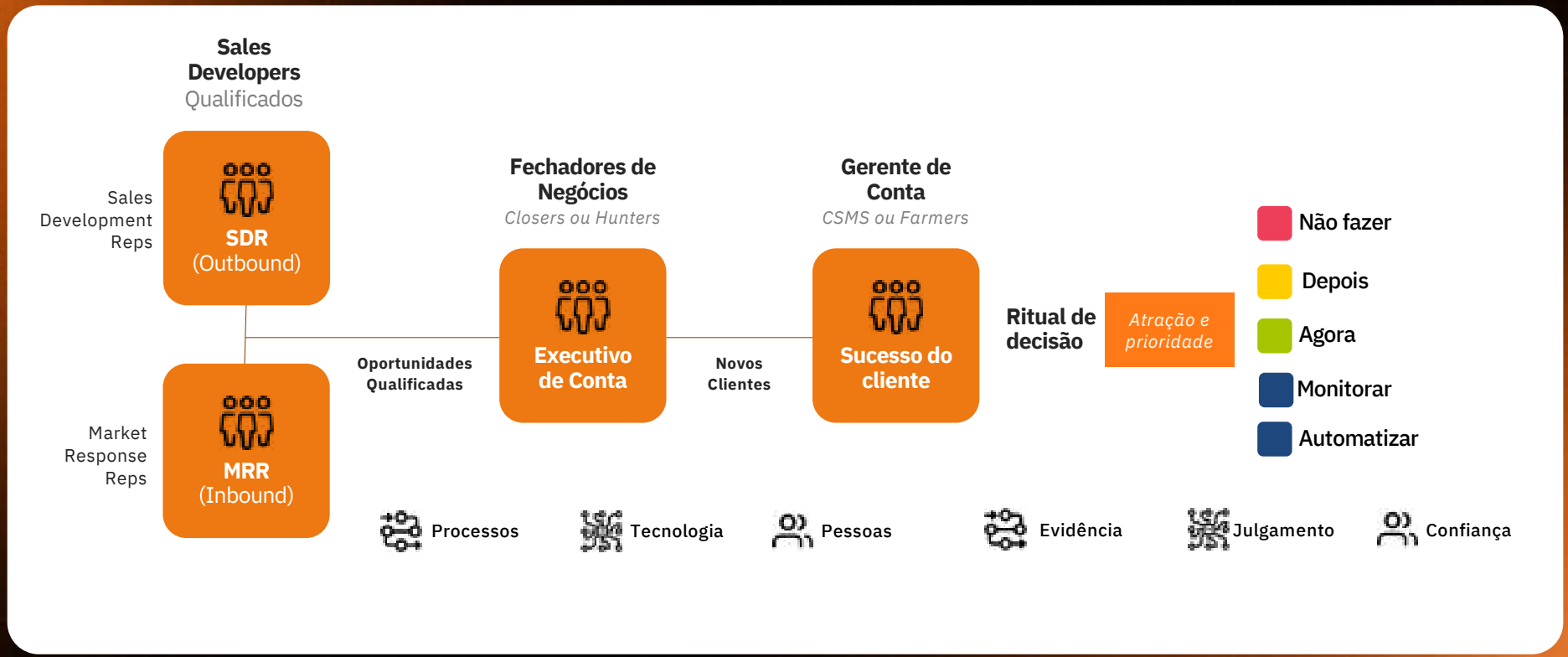


A *ESPECIALIZAÇÃO* DAS DECISÕES

“Quando fazer mais virou commodity, decidir o que merece ser feito virou o maior desafio.”



A *METODOLOGIA* RECEITA PREVISÍVEL



Os 3 Pilares da Receita Previsível

Sistematizar processos - do time e da gestão

Processo não é playbook.

rituais > decisões > evidências > ajustes.



Especialização de papéis com maturidade

Não é só dividir SDR/Closer.

Tire o time da “correria” e colocar na **lucidez operacional**.



Dominar nichos (e micro-nichos)

Sem nicho, a IA te engole.

Dores, sinais e rituais daquele mercado - algo que a IA **não substitui**, apenas **amplifica**.



RECEITA PREVISÍVEL®

Os principais desafios que vamos trabalhar hoje

- **Entender como diferentes fatores afetam as vendas**.
  - A pressão por resultado favorece explicações rápidas, como “faltam leads”. Quando encerramos a investigação nessa primeira hipótese, podemos deixar de perceber como demanda, abordagem, atendimento e preço se combinam.
- **Conectar informações que estão espalhadas.**
  - CRM, conversas, mídia e financeiro mostram partes da operação. Quando cada reunião considera apenas uma dessas fontes, as decisões podem ser coerentes com aquele recorte e ainda deixar causas importantes de fora.
- **Ter dados confiáveis para decidir.**
  - Registros incompletos e diferentes definições de “venda” dificultam a análise. A liderança participa desse problema quando cobra os números, mas deixa pouco definidos os critérios, os responsáveis e a rotina de atualização.
- **Transformar orientação em melhoria da execução.**
  - Cobrar metas e incentivar a equipe são respostas compreensíveis à pressão. Quando isso ocupa todo o espaço da gestão, pode faltar observação e prática do comportamento que ajudaria o vendedor a melhorar.
- **Distinguir fatores externos de problemas que podemos corrigir.**
  - Concorrência, preço e mudanças no mercado afetam o resultado. Aceitar essas explicações antes de investigar processo e competências pode reduzir nossa percepção sobre onde ainda é possível agir.
- **Aprender por que uma ação funcionou ou falhou.**
  - Na urgência, é comum mudar campanha, abordagem e incentivo ao mesmo tempo. Sem registrar o que esperamos de cada mudança e acompanhar seus efeitos, fica difícil saber o que repetir ou ajustar.

RECEITA PREVISÍVEL

As necessidades de aprendizagem com IA são:

- ❑ **Cruzar dados e conversas para investigar causas.** Usar a IA para conectar sinais, levantar hipóteses e identificar quais informações ainda precisamos buscar.
- ❑ **Escolher onde agir primeiro.** Comparar alternativas considerando impacto esperado, esforço, dependências e condições reais da operação.
- ❑ **Aplicar IA na execução comercial.** Apoiar preparação de vendedores, acompanhamento de oportunidades e recuperação de clientes, definindo o que pode ser automatizado e o que exige revisão.
- ❑ **Verificar as recomendações da IA.** Conferir fontes, cálculos, premissas e informações ausentes antes de transformar uma resposta em decisão.
- ❑ **Construir cenários para decisões incertas.** Explorar o que pode acontecer com mudanças de demanda, conversão, preço ou carteira, deixando explícitas as suposições utilizadas.
- ❑ **Transformar análise em ação acompanhável.** Definir o que será feito, por quem, qual comportamento precisa mudar e que indicador ajudará a avaliar o efeito.

RECEITA PREVISÍVEL

Os benefícios esperados são:

- ❑ **Mais segurança para decidir.** Reduzir a ansiedade ao compreender melhor o problema, as alternativas e os limites das informações disponíveis.
- ❑ **Uma equipe mais bem orientada e preparada.** Oferecer feedback específico e apoio para melhorar situações reais da venda.
- ❑ **Melhores resultados comerciais.** Aumentar conversão e aproveitamento da carteira, acompanhando margem, custo e previsibilidade.
- ❑ **Percepção mais rápida dos desvios.** Identificar oportunidades paradas, mudanças na conversão e dificuldades de execução enquanto ainda há espaço para agir.
- ❑ **Menos desperdício de recursos.** Direcionar melhor mídia, descontos, ferramentas e tempo da equipe, verificando o retorno das escolhas.
- ❑ **Mais capacidade de repetir o que funciona.** Transformar experiências em critérios compartilhados, permitindo que o time decida com mais autonomia e dependa menos da intervenção do gestor.

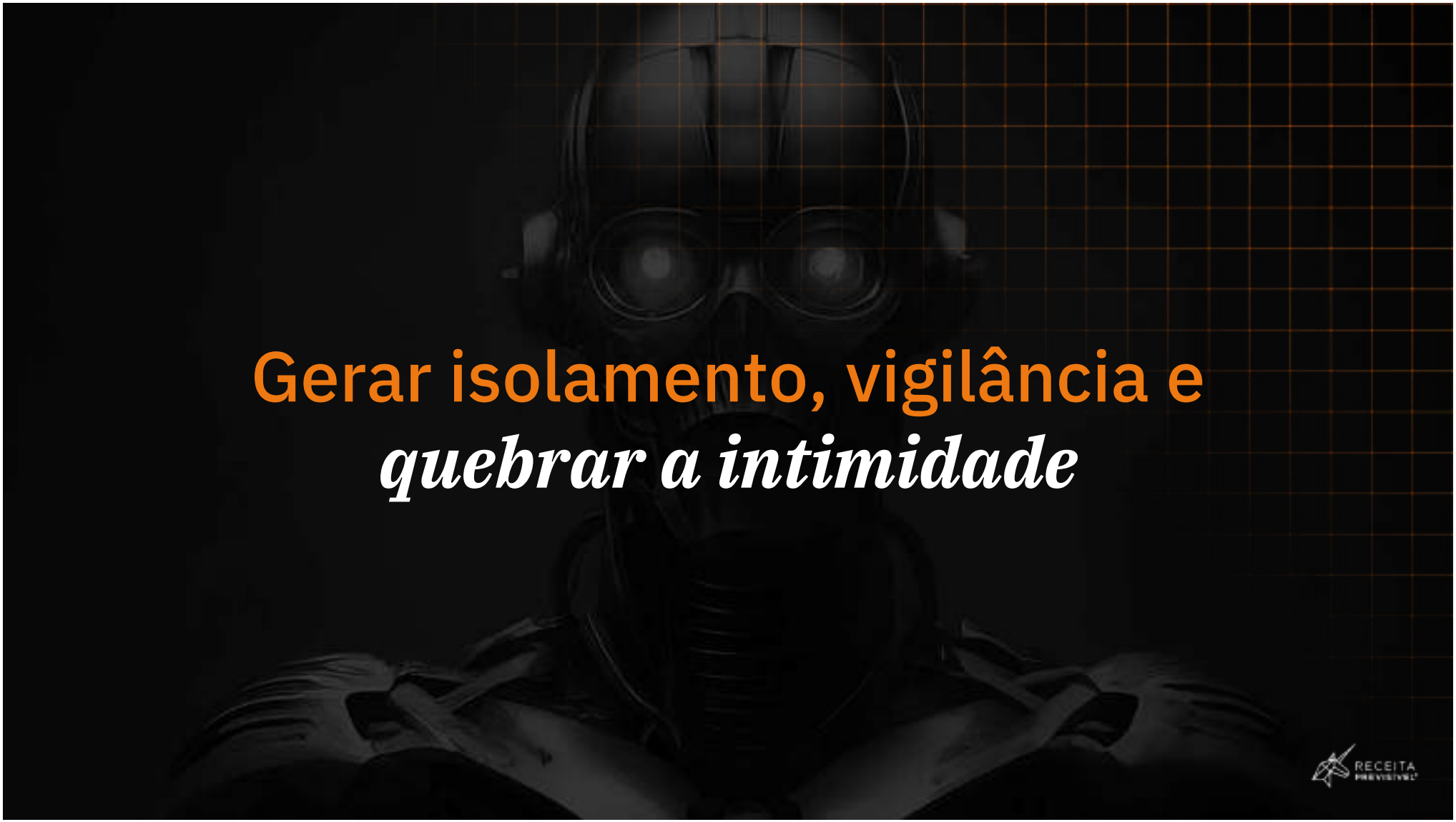
RECEITA PREVISÍVEL

Se fosse só aplicar os métodos,
todos seriam ***BILIONÁRIOS***

RECEITA PREVISÍVEL®


Maçã *venenosa*
RECEITA

Nos primeiros anos de consumo na Europa, era comum o uso de pratos e talheres de estanho, que reagiam com a acidez do tomate, liberando chumbo. ***Isso causava envenenamento acidental, alimentando a ideia de que o tomate era perigoso.***


Gerar isolamento, vigilância e
quebrar a intimidade
RECEITA

Algumas pessoas temiam que as conversas por telefone substituíssem o contato pessoal, considerado mais humano e genuíno. ***Havia o receio de que o telefone encorajasse o isolamento individual, reduzindo a interação direta e comunitária.***


Contaminação radioativa
de nossa comida
RECEITA

Algumas pessoas temiam que a radiação emitida pelo aparelho pudesse contaminar os alimentos ou causar danos à saúde. ***A Organização Mundial da Saúde (OMS), teve que reforçar publicamente que o micro-ondas é seguro e não representava perigo***


Em 1996 Garry Kasparov perdia para o Deep Blue
(super computador da IBM)
1. e4 c6 2. d4 d5 3. Nc3 dxe4
RECEITA

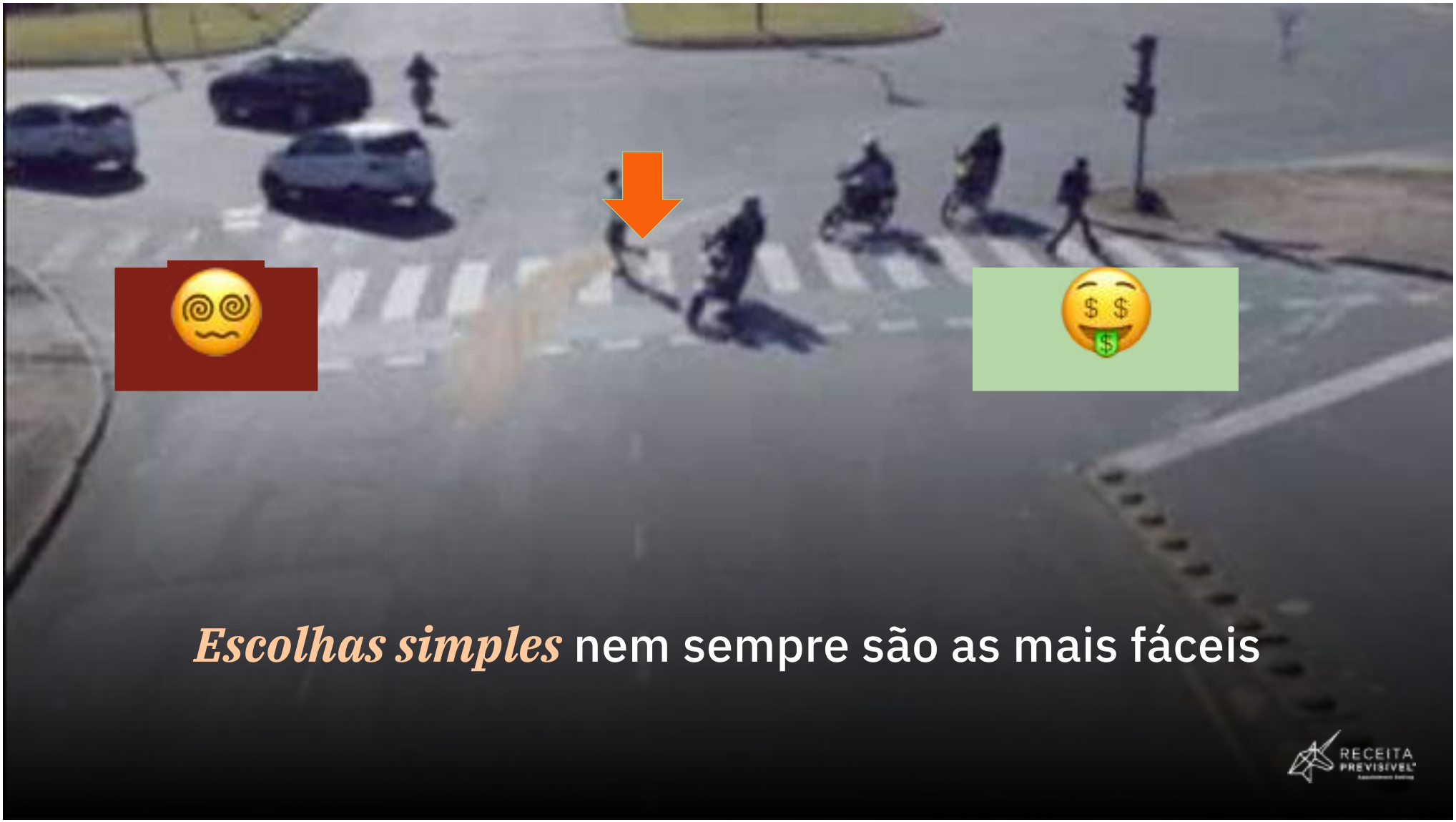
Inteligência artificial do Google é capaz de aprender a jogar videogame, xadrez e Go sozinha

Diferença para modelos anteriores é que a MuZero não precisa nem mesmo aprender as regras antes de entender o funcionamento de um sistema.



AlphaGo: inteligência do Google já havia derrotado mestre de Go antes. Agora ela não precisa nem aprender as regras de antemão (Google/Getty Images)

RECEITA PREVISÍVEL


Escolhas simples nem sempre são as mais fáceis
RECEITA PREVISÍVEL


XADREZ OU PÔQUER?
XADREZ
visível • cálculo
PÔQUER
oculto • julgamento
ESTRATÉGIA
LÓGICA
PLANEJAMENTO
RESULTADO
O que delegar para a IA?


Gmail
14
Your message format needs adjustment before sending.
Salesforce
New Lead Assigned: Apex Corp
Slack
8
Sales-Team
Need those numbers by end of day for the projection.
Chat
2
Chat
MS Teams
Update on Quote?
HubSpot CRM
1
Mike C.
Client ID: 100 000 791 002
Zoom
Invitation: Zoom meeting with Client Q at 3 PM.
TEM VENDEDOR QUE VIROU NOTIFICAÇÃO AMBULANTE.
Google Calendar
Meeting in 5 min: Q4 Review
LinkedIn
You have 5 new messages
WhatsApp
Message ada preview...
New Trello
Card Moved: Follow up
RECEITA PREVISÍVEL


RECEITA PREVISÍVEL
Hidden Layers at Play
Camadas ocultas em jogo
Execution Gaps (IQ) - Obsessed
Lacunas de execução (QI) — Obcecado
Team Friction (EQ) - Underestimated
Fricção interna (QE) — Subestimada
Mental Noise (EQ) - Ignored
Ruído externo (QE) — Ignorado

Porque é *tão difícil* prestar atenção?



Cérebro em

1900



Cérebro em

2026

RECEITA PREVISÍVEL



RECEITA PREVISÍVEL


RECEITA
PREVISÍVEL®
E se *previsibilidade não for sobre controlar o futuro*, mas sobre reconhecer o momento exato entre agir e esperar?

Mesmo grandes gestores passam por isso

Confundimos ansiedade com gestão?

Muda o script
Troca a abordagem
Altera o processo
Reinicia a operação.

É como abrir o forno antes da hora:
não acelera o bolo, só impede que ele cresça.

Vendedor bom sabe o timing para avançar

Em vendas, existe um ponto certo para avançar:

Cedo demais gera pressão,

Tarde demais gera esfriamento.

Otimismo *não significa* fechamento de vendas

A conversa flui. O cliente demonstra interesse.
A reunião foi agradável. Todo mundo sai otimista.

Mas isso não significa que a decisão amadureceu.

Sustentar a decisão *sem se justificar* demais

O vendedor ou gestor percebem o momento certo e não banca. Maturidade comercial é isso: *perceber o ponto e ter firmeza para agir de acordo.*

NÃO É 'IA OU HUMANO'.

É QUANTO DE AUTONOMIA FAZ SENTIDO.



MAIS XADREZ

IA pode executar

- regras claras
- ação codificável
- comportamento observável
- resultado mensurável
- feedback rápido

ZONA CINZENTA

IA executa → humano monitora → IA sinaliza exceção → humano redefine o critério → sistema aprende

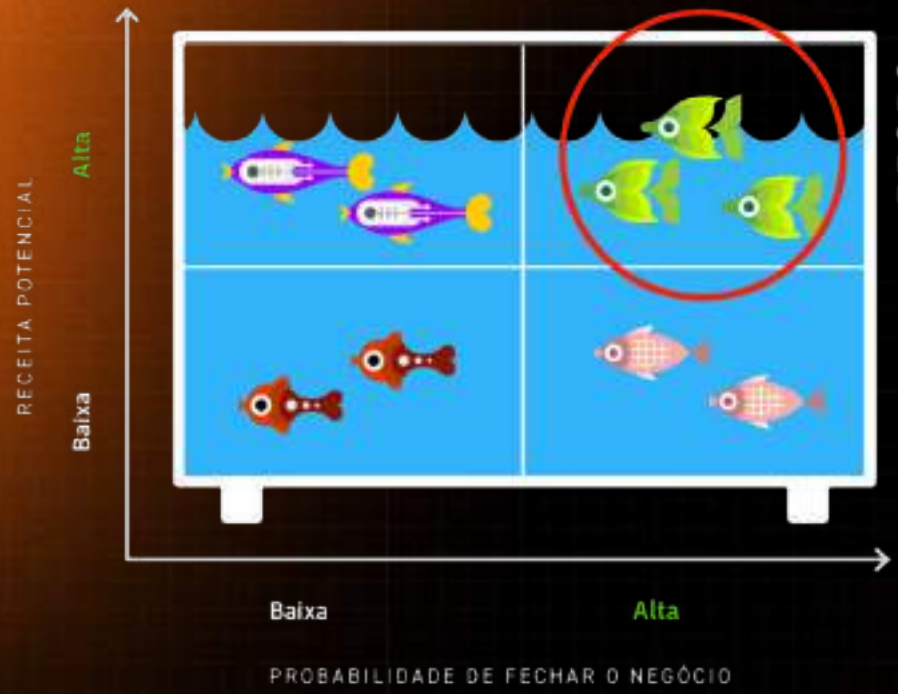


MAIS PÔQUER

Humano precisa julgar

- informação incompleta
- objetivos conflitantes
- contexto tácito
- confiança e política
- consequência difícil de reverter

MESMA META. DIFERENTES FORMAS DE CHEGAR LÁ.



A Metodologia
Receita Previsível

Ajuda a encontrar
grandes clientes

Elimina mais rapidamente clientes que ***não têm perfil***


ROTINA

Suas decisões são usando




REATIVO
SUPORTE AO CLIENTE
Apaga o incêndio
PROATIVO
SUCESSO DO CLIENTE
Evita o incêndio

TECNOLOGIA RESPONSÁVEL:

REVOPS




Nicho
Governança
RECEITA
PREVISÍVEL
Sistema
Competências
Gestão
RECEITA
PREVISÍVEL®

Case Monuv: o crescimento estava nos detalhes que os dados agregados não mostravam

Uma empresa de tecnologia em VaaS com IA para câmeras, operação estruturada de vendas e profissionais experientes e mesmo assim, resultados de prospecção inconsistentes.

Crescimento de margem e receita gerados no projeto.





O resultado não veio de uma única ação.
Veio da combinação certa.

3 PASSOS

DADOS
ONDE OLHAR?
Tempo, margem e valor.

+

PESSOAS
O QUE SE REPETIA?
O SRD percebeu o padrão.

+

CLIENTES
QUAL ERA O PROBLEMA REAL?
Uso e valor percebido.

RITUAIS DE GESTÃO
Reviews, 1:1s e microtreinamentos transformaram observações em aprendizado coletivo.

PADRÃO COMERCIAL REPLICÁVEL
Evidências isoladas → aprendizado coletivo → mudança na abordagem comercial.

Resultados e a *lição da Monuv*

A combinação de dados, pessoas, conversas e rituais permitiu refinar o perfil de cliente ideal, melhorar a qualificação e tornar a abordagem comercial muito mais relevante e precisa.

35%

Crescimento no MRR

Aumento mensal recorrente alcançado ao longo do projeto

↓ CAC

Custo de Aquisição

Redução do CAC com perfis mais precisos para inbound e outbound

+ICP

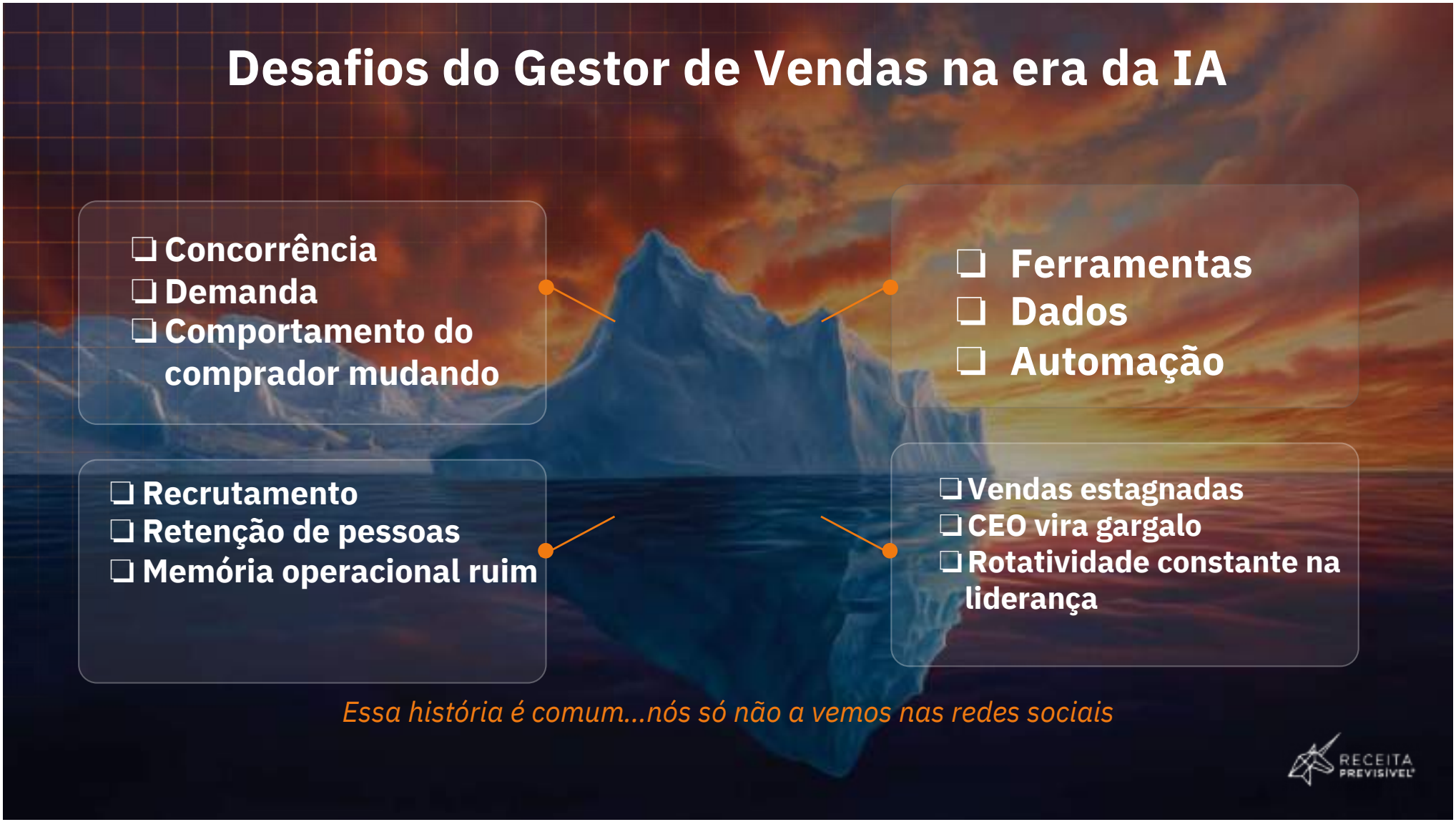
Perfis Refinados

Segmentação por padrão operacional, não apenas por setor ou CNAE

"Em prospecção, grandes mudanças nem sempre começam com grandes estratégias. **Às vezes, começam com alguém dizendo em uma reunião: tem uma coisa estranha acontecendo com esse tipo de cliente."**

RECEITA PREVISÍVEL


A IA acende a luz no caminho certo.
O humano é quem caminha.
RECEITA PREVISÍVEL


Desafios do Gestor de Vendas na era da IA
❑ Concorrência
❑ Demanda
❑ Comportamento do comprador mudando
❑ Ferramentas
❑ Dados
❑ Automação
❑ Recrutamento
❑ Retenção de pessoas
❑ Memória operacional ruim
❑ Vendas estagnadas
❑ CEO vira gargalo
❑ Rotatividade constante na liderança
Essa história é comum...nós só não a vemos nas redes sociais
RECEITA PREVISÍVEL®

OPERAÇÃO — I — COMERCIAL

MAIS VELOCIDADE?



Cobrar mais, sem resolver os impedimentos, só aumenta o desgaste. Resultado precisa de condição, não de pressão.

RESULTADO LEVA TEMPO.
DECISÃO PEDE CRITÉRIO.

CRESCIMENTO — VI — SUSTENTABILIDADE

ESCALA SEM BASE



Crescer sem clareza sobre responsabilidades, critérios e rotinas aumenta o risco de tudo desabar.

RESULTADO LEVA TEMPO.
DECISÃO PEDE CRITÉRIO.

TECNOLOGIA — III — OPERAÇÃO

AUTOMATIZAR O QUÊ?



Automação em processo ruim só entrega mais do mesmo, mais rápido.

RESULTADO LEVA TEMPO.
DECISÃO PEDE CRITÉRIO.

RECEITA PREVISÍVEL®


As habilidades do
Gestor de Vendas 5.0
RECEITA
PREVISÍVEL

As Três Reuniões da Gestão de Vendas



Sales Review

Pergunta: Estamos fazendo o que precisa ser feito e do jeito certo?
Função: Execução



Desenvolvimento Time

Pergunta: Como podemos ficar melhores juntos como time?
Função: Capacidade



Report Resultados

Pergunta: Para onde estamos indo? A liderança entende e apoia o que estamos fazendo?
Função: Alinhamento

O LOOP DA SALES REVIEW

TRANSFORMAR DADOS EM DECISÕES QUE GERAM RESULTADOS.



REVISAR • APRENDER • EVOLUIR

RECEITA PREVISÍVEL®

DESIGN DA REUNIÃO DE DESENVOLVIMENTO

UMA ANALOGIA SIMPLES PARA O DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES.



1. Escolher

Que habilidade queremos aprender ou melhorar?

2. Praticar

Role-play, estudo de caso, brainstorming ou exercício.

3. Compartilhar

O que colegas perceberam, fizeram ou aprenderam?

4. Aplicar

Qual ação simples será feita hoje ou amanhã?

5. Revisar

O que melhorou e qual é o próximo nível?

DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES

OBSERVAR • AJUSTAR • EVOLUIR

RECEITA PREVISÍVEL®


REPORTING UP: TRANSFORMAR ANÁLISE EM CONFIANÇA
Gerir para cima não é "fazer política". É entender o que a liderança precisa, comunicar com clareza e tornar mais fácil decidir e apoiar a operação. O gestor ganha credibilidade primeiro fazendo bem o trabalho.
COMUNICAÇÃO QUE CONECTA ANÁLISE A RESULTADOS
RESULTADOS MAIS FORTES
1
Headline
O que está acontecendo? Comece pela conclusão.
2
Evidência
2–4 sinais que sustentam essa leitura.
3
Risco / Oportunidade
Por que isso importa agora?
4
Decisão / Pedido
O que estamos fazendo ou propondo? Que decisão ou recurso precisamos?
LIDERANÇA MAIS BEM INFORMADA
OPERAÇÃO MAIS FORTE
CLAREZA • CONTEXTO • DECISÃO
RECEITA PREVISÍVEL

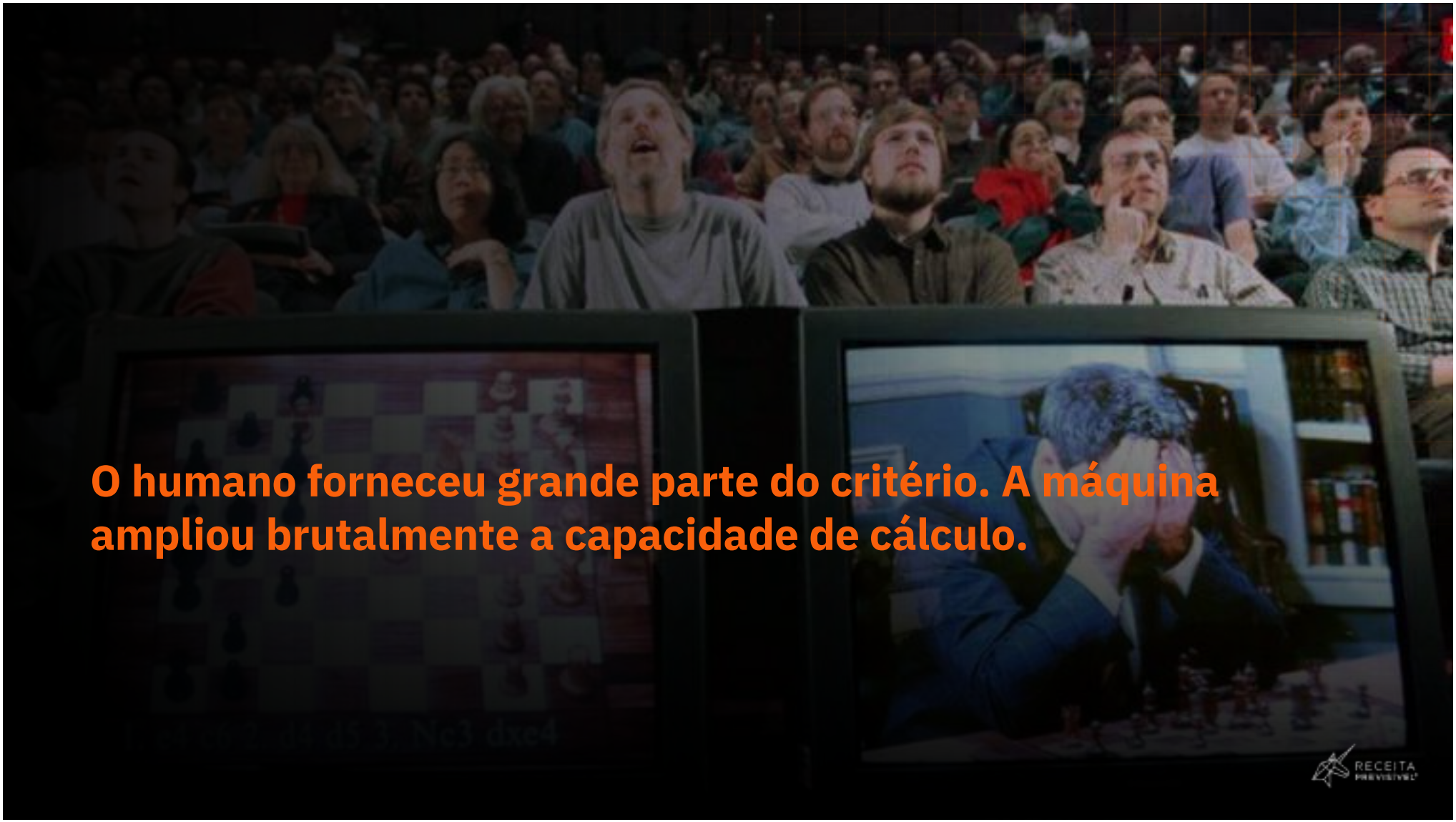
Onde Usar IA X *Onde Não Usar*

	Papel da IA	Papel do Humano
1 Preparação	Limpa e organiza dados.	Define pergunta e fonte.
2 Exploração	Gera múltiplas hipóteses.	Seleciona as plausíveis.
3 Análise	Agrupa e calcula padrões.	Interpreta contexto e nuances.
4 Decisão	Simula trade-offs e cenários.	Escolhe e assume risco.
5 Comunicação	Resume e adapta o formato.	Assume mensagem e relacionamento.
6 Desenvolvimento	Simula e dá feedback prático.	Conduz coaching e carreira.

RECEITA PREVISÍVEL

As camadas operacionais da *Gestão de vendas com IA*




O humano forneceu grande parte do critério. A máquina ampliou brutalmente a capacidade de cálculo.
RECEITA

DO CRITÉRIO HUMANO AO APRENDIZADO POR EXPERIÊNCIA

Como a máquina saiu da resposta ensinada para o desenvolvimento de critério.

MESMO JOGO
NOVO PENSAMENTO
MAIS POSSIBILIDADES

1. HUMANO ENSINA



Critério | Lê posição | Calcula | Escolhe

Humano dá o critério.
IA amplia o cálculo.

2. IA APRENDE JOGANDO



Regras | Experimenta | Feedback | Aprende | Generaliza

Aprende com
experiência + feedback.

3. NOVA LÓGICA



Antiga
O que bons jogadores fariam?

Nova
O que aumenta a chance de vencer?

Experiência melhora
o critério de decisão.

RECEITA PREVISÍVEL

Agentes ao longo da jornada de receita

A IA sinaliza, organiza e prepara. O humano interpreta, prioriza, decide e assume responsabilidade.

● foco principal
◐ apoio parcial
— não é foco

Agente	Qualificação	Oportunidade / Pipeline	Fechamento	Cliente / Entrega	Renovação	Expansão	O humano faz
Preparador de Sales Review	◐ Indicadores	● Gaps e exceções	◐ Riscos	◐ Sinais	◐ Sinais	—	Interpreta, prioriza, define ação e responsável
Auditor de Pipeline	◐ Leads parados	● Next step, aging	● Close date, risco	—	◐ Oportunidades	—	Valida contexto, corrige pipeline e decide prioridade
Coach de Calls	● Diagnóstico	● Condução	● Negociação	◐ Conversas	◐ Expansão	—	Dá contexto, desenvolve a pessoa e acompanha mudança
Analista de Win/Loss	◐ Padrões	◐ Padrões	● Ganho/perda	—	—	—	Interpreta causas e decide o que mudar no sistema
Radar de Churn	—	—	—	● Uso, tickets, reuniões	● Risco de renovação	—	Investiga a conta, conversa com cliente e define intervenção
Executive Brief	◐	◐	◐	◐	◐	—	Faz trade-offs, toma decisões e assume responsabilidade
Gestor de Carteira	—	—	—	● Adoção, valor, stakeholders	◐ Sinais	◐ Potencial	Lê o contexto da base, prioriza contas e define plano
Radar de Expansão	—	—	—	◐ Uso, metas	◐ Timing	● Upsell, cross-sell	Conecta oportunidade à conta, aborda o cliente e negocia expansão

RECEITA PREVISÍVEL


O ciclo semanal de gestão com IA
Como usar IA para preparar melhor a rotina de gestão — sem terceirizar julgamento.
Use toda semana
1
Pré-Sales Review
Chegar na reunião com as perguntas certas.
IA
Organiza dados, destaca anomalias e levanta hipóteses.
Humano
Escolhe o que vale investigar.
2
Sales Review
Transformar evidência em decisão.
IA
Compara resultados, recupera contexto e testa hipóteses.
Humano
Interpreta, prioriza e decide próximos passos.
Rotina prática
A IA prepara a leitura.
O humano formula, julga, decide e aprende.
3
Team Development
Transformar gap em treino.
IA
Separa calls, padrões e situações para prática.
Humano
Faz coaching e desenvolve julgamento.
4
Reporting Up
Subir com clareza, não com ruído.
IA
Estrutura headline, evidências, risco e pedido.
Humano
Assume a narrativa e faz o pedido necessário.
5
Follow-up
Ver se a decisão funcionou.
IA
Compara antes e depois e identifica novos sinais.
Humano
Revê a hipótese e ajusta o sistema.
Observar → Investigar → Decidir → Desenvolver → Comunicar → Aprender → Observar de novo
RECEITA PREVISÍVEL