RESUMO EM UMA PÁGINA

IA nas vendas: investimento ou desperdício?

As 7 dicas práticas que levei ao Estúdio News, da Record News, com Rafael Scucuglia, da Live University.

José Ricardo Noronha · Zé Vendedor · CEO da Paixão por Vendas · Novembro de 2026

A TESE CENTRAL

IA + IH: inteligência artificial mais inteligência humana. É o que nos torna relevantes para os clientes.

O QUE DELEGAR E O QUE MANTER

- Delegue à IA: CRM, propostas, pesquisa e análise da carteira.
- Mantenha humano: empatia, perguntas e negociação ganha-ganha.

O QUE OS DADOS MOSTRAM

88% Das áreas comerciais já usam IA generativa.

90% Das empresas ampliam o orçamento de tecnologia para 2027.

AS 7 DICAS PRÁTICAS

1. **IA é ferramenta**
   Use a criatividade para ir além de perguntas ao ChatGPT.
2. **Prepare-se melhor**
   Perguntas abertas, cenários ganha-ganha e propostas customizadas.
3. **Crie o seu CRM**
   Com o ChatGPT e o Claude, em uma tarde.
4. **Processo antes da automação**
   Quem automatiza a bagunça multiplica a bagunça.
5. **Delegue o repetitivo**
   Use o tempo livre em visitas de valor.
6. **Não terceirize a empatia**
   Ouvir mais, falar menos, perguntar melhor.
7. **Spam via IA continua spam**
   Personalização verdadeira preserva a confiança.

VENDAS AINDA ACONTECEM ENTRE PESSOAS.

Quanto melhores as conexões, maiores as taxas de conversão.

Leia o artigo completo e assista ao programa

paixaoporvendas.com.br/blog · Vender é ajudar! Vender é servir!

Fonte: Estúdio News, Record News, 21/11/2026. Dados: pesquisa da Live University citada por Rafael Scucuglia.