RESUMO EM UMA PÁGINA

Upskilling e reskilling em vendas

Como se tornar menos substituível na era da IA.

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

A TESE CENTRAL

Ou a gente investe de forma intencional e firme no incremento do nosso repertório e aprende coisas novas, ou a gente fica fora do jogo.

OS DOIS MOVIMENTOS

- Upskilling: atualizar e ampliar o que você já faz.
- Reskilling: aprender competências novas, como trabalhar com LLMs e agentes de IA.
- A IA é copiável. Relacionamento, contexto e conhecimento do setor são mais difíceis de copiar.
- Humildade é o ponto de partida: o que trouxe você até aqui tem prazo de validade.

O QUE OS DADOS MOSTRAM

<5 anos	Meia-vida frequente de uma competência, antes de cerca de 26 anos.
75%	Das novas competências são aplicadas com abordagem dinâmica (Gartner).
-70%	No tempo de treinamento da Merck, com simulações para 650 gerentes.

COMO APLICAR NA SUA FORÇA DE VENDAS

1. **Venda de Valor**
   Aprofunde a defesa da proposta de valor e use IA para modelar cenários de retorno.
2. **Vendas Consultivas**
   Refine as suas perguntas e use LLMs para pesquisar a conta antes da reunião.
3. **Atendimento de Excelência**
   Delegue tarefas repetitivas à IA e dedique o seu tempo ao relacionamento.
4. **Negociação de Alta Performance**
   Treine contrapartidas em simulações, com a IA no papel de um comprador difícil.
5. **Liderança Comercial**
   Seja treinador do time e meça conversão, margem, retenção e indicações.

O QUE VOCÊ VAI ATUALIZAR E O QUE VAI APRENDER DO ZERO EM 2027?

Mais treinamento não basta. Una instrução, mentoria e prática no dia a dia, no modelo 70/20/10, para que o aprendizado vire comportamento e o seu time continue relevante para quem mais importa: os clientes.

Leia o artigo completo no blog

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

Referência: Reskilling and Upskilling, Insights You Need from Harvard Business Review (HBR Press, 2025).