

Gestão de vendas 2025:

Um guia prático para impulsionar a performance comercial

QUALIFICAÇÃO E CONVERSÃO COM IA GENERATIVA

Hoje, muitos comerciais usam a IA generativa apenas para **tarefas simples** que lhes **pouparam alguns minutos**.

O verdadeiro salto de performance acontece quando a IA passa a **apoiar todo o ciclo comercial, do início ao fim**.



Como a IA aumenta a performance:



Identifica e prioriza prospects



Mapeia contas e decisores



Prepara resumos de reuniões e cenários de objeções



Resume cadernos de encargos para decisões mais rápidas de go/no-go



Gera propostas personalizadas e mensagens de follow-up

Impacto:

A IA pode **libertar até 10 horas por semana** por cada profissional de vendas.

96% dos profissionais afirmam que **os dados e a análise aceleram a tomada de decisão**.



O que importa reter:

Uma **boa resposta** começa sempre com um **bom prompt**.



CRIAR UMA EXPERIÊNCIA UNIFICADA EM MÚLTIPLOS CANAIS

As **jornadas de cliente** são hoje complexas, fragmentadas e não lineares. Várias equipas interagem com o mesmo cliente, mas **o cliente espera uma experiência fluida e coerente**.

O que compromete esta coerência:

INFORMAÇÃO DESCONEXA

MENSAGENS DIFERENTES CONFORME A EQUIPA QUE RESPONDE

FALTA DE COORDENAÇÃO ENTRE EQUIPAS

O que reforça o alinhamento:



CRM partilhado e informação consolidada sobre o cliente



Clarificação de responsabilidade es entre vendas, inside sales e marketing



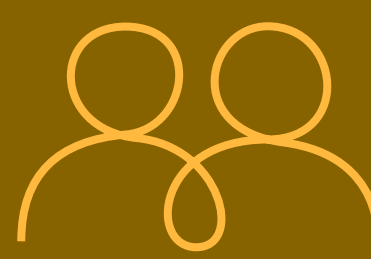
Mapeamento claro da jornada do cliente, garantindo transições



Reconhecer a colaboração como uma competência comercial

Impacto:

Equipas coordenadas reforçam a **confiança**, a **clareza** e a **consistência** em todas as etapas do ciclo do cliente.



O que importa reter:

59% dos clientes sentem que estão a lidar com **departamentos distintos**, e não com uma única empresa.



SOFT SKILLS: ELEVAR A SUA EQUIPA COMERCIAL A UM NÍVEL DE EXCELENÇA

A tecnologia e os processos contam, mas é **o fator humano** que realmente **distingue os top performers**.

Três competências que verdadeiramente impulsionam resultados:



Escuta ativa para descobrir **necessidades** e **motivações** reais



Inteligência emocional para manter a **confiança** em momentos de maior pressão



Liderança para **conduzir clientes** em momentos de decisão crítica

Impacto:

Relações mais **robustas**, influência **reforçada** e conversões com **maior qualidade**.

O que importa reter:

70% dos empregadores **contratam profissionais de vendas** sobretudo pelas suas **soft skills**.

Na era da IA e da automação, o **fator humano** é a **vantagem competitiva**.



A performance comercial **acelera** quando a **tecnologia** e **competências humanas** trabalham em conjunto.

cegoc.pt

cegoc
Beyond knowledge

TURNING SKILLS INTO PERFORMANCE.