SALES 3R
PERFORMANCE COMERCIAL

SALA DE COMANDO COMERCIAL · AULA 29/09

COMO TREINAR SEU TIME EM 30 MINUTOS POR SEMANA

Os 4 prompts da aula. No fim deles você tem uma trilha de treinamento de 4 semanas pronta para um vendedor.

- Funcionam em qualquer IA de conversa: ChatGPT, Claude, Gemini — conta gratuita serve.
- **Rodam em sequência, na MESMA conversa.** O 3 usa o que o 1 e o 2 responderam.
- **Comece pelo seu pior vendedor.** Melhorando ele, a média do time sobe. Depois repete para o próximo.
- Use só o primeiro nome ou a inicial do vendedor. Tire nome e telefone de cliente de qualquer transcrição.

A SESSÃO DE 30 MINUTOS — SEMPRE A MESMA

5 min	**O número** — o que mudou desde a semana passada
20 min	**O exercício** — ouvir uma gravação, reescrever uma fala, ou o prompt 4 com a IA fazendo o cliente
5 min	**O combinado** — uma coisa, com número e data, anotada onde os dois veem

Mesmo dia, mesmo horário. Se cair, remarca na mesma semana — nunca pula.

DE ONDE SAI O TREINO

1. A sua observação — um grupo de WhatsApp só seu, "Treinamento do meu time": viu, anotou. **2. O CRM** — em qual etapa o lead fica parado. **3. Perguntar** — "qual parte do processo você já domina?"; treina a próxima.

PROMPT 1 DE 4

O RAIO-X DO VENDEDOR

Resolve: “não sei o que treinar”

> **Tenha em mãos:** Os números do seu pior vendedor nos últimos 30 dias e a média do time. Estimativa serve.

```
Você é um gestor comercial experiente, que já treinou dezenas de vendedores. Vou te passar os
números e as minhas observações sobre o vendedor com o pior resultado do meu time —
melhorando ele, a média do time inteiro sobe. Quero um diagnóstico direto: sem elogio vazio,
sem linguagem de RH, sem teoria.

O VENDEDOR
Primeiro nome ou inicial: [ ]
Função: [SDR / closer / faz o ciclo inteiro]
Tempo de casa: [ ] meses

NÚMEROS DOS ÚLTIMOS 30 DIAS
(dele · média do time)
Leads trabalhados: [ ] · [ ]
Conversas qualificadas: [ ] · [ ]
Reuniões realizadas: [ ] · [ ]
Propostas enviadas: [ ] · [ ]
Vendas fechadas: [ ] · [ ]
(Se algum número for estimativa, escrevo "estimativa" ao lado.)

O QUE EU VEJO NO DIA A DIA
Onde ele é bom: [ ]
Onde eu vejo ele travar: [ ]
O que ele diz quando eu cobro: [ ]

OPCIONAL — a transcrição de uma conversa que ele perdeu, sem nome nem telefone do cliente:
[ ]

Responda nesta ordem:
1. Em qual passagem do funil ele perde mais em relação ao time. Mostre a conta, etapa por
etapa.
2. Se o problema dele é de HABILIDADE (faz volume, mas não converte) ou de VOLUME (converte
bem, mas faz pouco). Justifique com os números.
3. A UMA habilidade que, se melhorar, mais aumenta o resultado dele no mês. Só uma — e quanto
isso vale em vendas se ele chegar na média do time.
4. O que eu provavelmente estou interpretando errado sobre ele, com base no que eu escrevi.
5. Uma pergunta que eu devo fazer a ele na próxima conversa para confirmar esse diagnóstico.

Se faltar dado para concluir alguma coisa, diga qual dado falta. Não invente.
```

PROMPT 2 DE 4

O ESPELHO DO GESTOR

Resolve: “não tenho tempo” e “não sei ensinar aquilo”

> **Tenha em mãos:** A sua semana passada, de cabeça.

```
Agora quero que você me avalie — eu, o gestor. Seja realista, não motivacional. Eu prefiro um
plano pequeno que eu cumpro a um plano bonito que eu abandono na segunda semana.

MEU TIME
Pessoas que eu gerencio: [ ]
Dessas, quantas vendem: [ ]

MINHA SEMANA PASSADA — horas, aproximado
Vendendo eu mesmo / atendendo cliente: [ ]
Reunião com dono ou diretoria: [ ]
Operacional, incêndio, suporte: [ ]
Relatório e planilha: [ ]
Conversa individual com vendedor: [ ]
Treinando alguém de verdade: [ ]

MINHAS HABILIDADES DE VENDA — de 1 a 5, com sinceridade
Prospecção: [ ]
Qualificação: [ ]
Apresentar valor: [ ]
Negociação e objeção: [ ]
Fechamento: [ ]
Follow-up: [ ]

O que mais me tira da gestão durante a semana: [ ]

Responda nesta ordem:
1. Quanto tempo eu realmente consigo dedicar a treinar por semana, sem me enganar. Um número.
2. As 2 horas da minha semana que eu consigo recuperar primeiro — de onde saem e como.
3. Em quais habilidades eu consigo treinar meu time sozinho, e em quais eu preciso de apoio:
um vendedor melhor que eu naquilo, uma gravação, ou você (a IA) fazendo o papel do cliente.
4. O maior risco de eu abandonar um plano de treino de 4 semanas — e o que fazer para isso
não acontecer.
```

PROMPT 3 DE 4

O PLANO DE 4 SEMANAS

Resolve: “começo e paro na segunda semana”

> **Tenha em mãos:** Nada — ele usa o que o 1 e o 2 responderam. Por isso: mesma conversa.

```
Com o diagnóstico do vendedor e a minha avaliação acima, monte um plano de treino de 4
semanas para ele.

AS REGRAS
- No máximo 30 minutos por semana. É o tempo que eu tenho.
- Uma habilidade só, a que você apontou, treinada em profundidade.
- Cada semana constrói em cima da anterior.
- Nas habilidades em que eu não sou forte, o treino usa um colega, uma gravação ou você
fazendo o papel do cliente. Nunca "o gestor explica".
- Nada de teoria. Todo encontro tem um exercício prático, feito ali, na hora.

Para cada semana, entregue em tabela:
- O objetivo: o que ele precisa conseguir fazer no fim da semana
- Os 30 minutos, minuto a minuto
- O combinado até a próxima semana: algo que ele faz no trabalho real, com número
- O sinal de que funcionou: o que eu vou ver nos números ou nas conversas dele

No fim, me diga o UM número do funil dele que eu devo olhar toda sexta para saber se o plano
está funcionando.
```

PROMPT 4 DE 4

A IA FAZ O PAPEL DO CLIENTE

Resolve: “não sou bom naquilo que ele precisa treinar”

> **Tenha em mãos:** Você preenche o cliente; o VENDEDOR digita as respostas como se fosse real. Você observa.

```
Vamos treinar. Você vai fazer o papel de um cliente, e o meu vendedor vai conversar com você.

O CLIENTE
Quem é: [ex.: dono de uma clínica com 3 unidades]
O que ele precisa resolver: [ ]
A objeção que ele vai usar: [a que o meu vendedor mais perde — ex.: "me manda um material",
"tá caro", "vou pensar"]
Jeito dele: [apressado / desconfiado / simpático, mas não se compromete]

AS REGRAS
- Fique no personagem o tempo todo. Não ajude o vendedor.
- Só avance se ele fizer a coisa certa: [ex.: perguntar antes de responder a objeção / marcar
o próximo passo com data].
- Respostas curtas, como um cliente de verdade no WhatsApp ou no telefone.
- Quando eu escrever FIM, saia do personagem e me diga: o que ele fez bem, o momento exato em
que ele perdeu o cliente, e a frase que ele deveria ter dito ali.

Comece como o cliente, respondendo à primeira mensagem do vendedor.
```