

RICARDO VERÍSSIMO · CONTEÚDO PERSONALIZADO

Vendas Inteligentes

Mostrar como incorporar a IA à rotina comercial para pesquisar clientes, preparar conversas e personalizar abordagens, preservando a escuta e o relacionamento.



Palestra Vendas Inteligentes (IA), ministrada por Ricardo Veríssimo durante o Congresso de Vendas da Plataforma 99, realizado em Itu - SP (2026).

Público indicado

Vendedores, atendimento, gestores e líderes comerciais, inclusive equipes iniciantes em IA.

Quando contratar

- Convenções e encontros comerciais sobre produtividade e inovação.
- Equipes que precisam se preparar melhor para prospectar e conversar com clientes.
- Momentos de adoção de IA, com orientação prática e revisão humana.

Conteúdo e objetivos

- Pesquisa e preparação para reuniões comerciais.
- Análise de clientes e personalização de abordagens.
- Criação de e-mails, mensagens e follow-ups.
- Estruturação de propostas e apresentações comerciais.
- Simulação de objeções, negociação e treinamento da equipe.
- Organização do conhecimento e produtividade comercial.

Preparação e personalização

Briefing sobre processo comercial, público, maturidade digital e ferramentas permitidas pela empresa. Seleção de situações e exemplos conectados à operação.

Formato, duração e investimento

Palestra, workshop ou treinamento conforme o objetivo e o escopo contratado.

Duração, estrutura, espaço para perguntas, investimento e logística são definidos na proposta. Materiais e atividades posteriores têm escopo próprio, quando contratados.

Consultar agenda e solicitar proposta

WhatsApp: (21) 96600-0764
ricoverissimo@gmail.com

Conheça esta palestra no site

Ver conteúdo e detalhes completos →
ricardoverissimo.com.br