

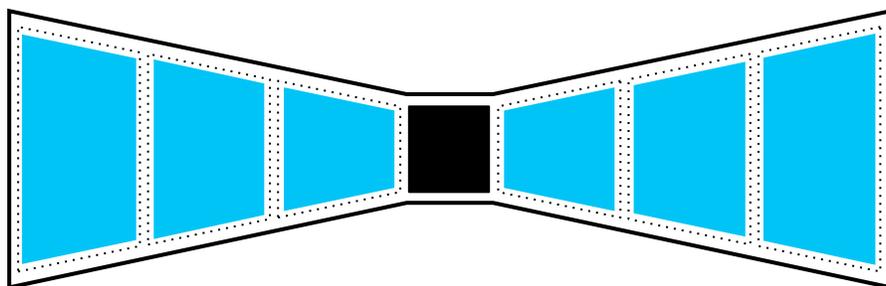


## RELATÓRIO DE PESQUISA

# MENTORIA COM IA EM GO-TO-MARKET:

E O PAPEL EM TRANSFORMAÇÃO DO GESTOR DE PRIMEIRA LINHA

*Por Dominique Levin, CEO Emérita da Winning by Design*



# Mentoria com IA em Go-to-Market e o Papel em Transformação do Gestor de Primeira Linha

Por Dominique Levin, CEO Emérita da Winning by Design

*Pesquisa conduzida no segundo trimestre de 2025*

## Resumo da Pesquisa

Neste relatório, abordamos a tendência emergente do uso de agentes de IA como mentores, oferecendo orientação personalizada, feedback e treinamento para profissionais da área de Go-To-Market – incluindo equipes de vendas e sucesso com o cliente. Exploramos tanto o coaching de habilidades quanto o de negociações, além de analisar seus impactos para os gestores de primeira linha. Para quem deseja implementar essas abordagens, a versão completa inclui uma comparação entre fornecedores por funcionalidade e um modelo de RFP pronto para uso, disponível para assinantes do Winning by Design Advisory Access.

## Visão do CEO

Se os gestores de primeira linha não contribuem para melhorar a produtividade e o desempenho individual das equipes de Go-To-Market, então qual o papel deles? Com o apoio da IA, esses gestores podem melhorar significativamente o desempenho dos representantes, mesmo liderando equipes muito maiores.

Talvez você se pergunte: coaching ainda é relevante numa era em que tantas tarefas de GTM estão sendo assumidas por agentes de IA? A resposta curta é sim: a IA não substituirá todas as atividades humanas. Especialmente no que diz respeito ao relacionamento com o cliente ao longo de toda a jornada, a presença humana continuará sendo essencial por um bom tempo. Pesquisa, preparação, estratégia e prática consistentes aumentam significativamente os resultados em atividades como reuniões com stakeholders, negociações comerciais, integração de clientes estratégicos, revisões executivas de negócios. Implementar coaching com IA ao lado dos seus gestores melhora a frequência e a consistência das interações de mentoria – tanto em habilidades quanto em negociações.

O coaching por IA está disponível 24/7 para todos os colaboradores, e, quando bem implementado, é personalizado para cada funcionário e para interações específicas com clientes. Ao usar a IA para coaching de habilidades e negociações, é possível liberar cerca de 50% do tempo dos gestores, permitindo que estes gerenciem equipes maiores e/ou se dediquem a atividades mais estratégicas – como colaboração interfuncional, planejamento de pessoas e supervisão da própria IA.

Os gestores continuarão participando do coaching, mas atuarão principalmente na gestão de exceções, intervindo apenas nos momentos mais críticos e relevantes, sinalizados pela IA. De forma geral, seu papel passará de tático para estratégico — o que pode exigir repensar a descrição do cargo e a estratégia de contratação e recrutamento para líderes de equipes de Go-To-Market. Falando diretamente: no futuro, o cargo de gestor de primeira linha será equivalente a uma posição de VP ou de nível executivo.

***"Em um futuro próximo, o cargo de gestor de linha de frente será equivalente a uma função de VP ou de nível executivo — e você deve se planejar para isso."***

Recursos essenciais a se buscar em uma solução de coaching com IA incluem: a capacidade de oferecer coaching antes, durante e depois de cada interação com o cliente; a personalização do coaching para reuniões e negociações específicas, por meio de integração com agenda e CRM; e a geração de relatórios sólidos de tendências e exceções para os gestores.

## **Insights Estratégicos: A Promessa do Coaching com IA**

O coaching de habilidades e o coaching de negociações sempre foram partes fundamentais do trabalho de um gestor de vendas de primeira linha — consumindo, em média, metade do seu tempo. Infelizmente, muitos gestores não conseguem manter uma rotina consistente de coaching com qualidade.

É aí que surge a dupla oportunidade do coaching com IA: oferecer a cada representante que lida com clientes um coach excelente, disponível 24 horas por dia, e, ao mesmo tempo, reduzir significativamente o tempo e o custo da gestão.

### **1. Aumente a produtividade de cada representante com coaching de habilidades.**

O coaching de habilidades pode melhorar de forma significativa e rápida a performance de profissionais que interagem com clientes. A Winning by Design realizou um experimento com uma empresa pública de SaaS — os representantes participaram de uma sessão de treinamento e seis semanas de prática facilitada. Em apenas dois meses: as habilidades de venda com base em perguntas melhoraram drasticamente; mais de 90% dos representantes demonstraram os comportamentos desejados; houve ciclos de vendas mais curtos, aumento nas taxas de fechamento; e um aumento total de 16% na ARR por representante:

Indicadores Antecipados (60 dias)	Indicadores de Resultado (60 dias)
Fazer perguntas de impacto 32% → 90%	Ciclo de vendas reduzido em 11%
Fazer perguntas sobre eventos críticos 21% → 70%	Aumento de 21%
	Crescimento de 16% em RAR por representante
	Incremento de US\$ 724 mil em RAR ao longo de um ano

**Tabela 1.** Resultados de um período intensivo de coaching.

Com o Coaching por IA, cada representante conta com um coach pessoal disponível 24/7 para:

- Facilitar práticas de simulação (role play) adaptadas a clientes específicos *antes* de reuniões importantes.
- Fornecer feedback imediato *após* cada reunião, com base nas gravações de chamadas.
- Oferecer orientações em tempo real *durante* as chamadas com clientes.

O coach de IA também pode responsabilizar os representantes pelas práticas realizadas, registrando o tempo de treino, o progresso em habilidades específicas e reportando tudo ao gestor humano. Assim, este passa a monitorar tendências e gerir apenas as exceções.

## 2. Impulsione resultados com coaching de negociações.

Além do coaching de habilidades, o coach de IA também pode realizar inspeções e coaching de negociações. Imagine um cenário em que todos os representantes estejam bem preparados para cada reunião com o cliente no calendário. Antes de cada encontro, o coach de IA poderia perguntar, por exemplo: "Você já identificou o possível obstáculo nesta negociação?". Ou ainda ajudar o representante a praticar para uma sessão de troca/negociação específica. Com isso, o tempo dos gestores pode ser dedicado a conversas que só humanos podem conduzir — como gerar confiança ou discutir planos de carreira de longo prazo com os representantes.

### 3. Reduza drasticamente a sobrecarga e aumente o alinhamento entre áreas.

Como o coaching de habilidades e o coaching de negociações juntos consomem cerca de 50% do tempo dos gestores de primeira linha, a adoção do coaching por IA transforma completamente esse papel. Com a IA implementada, cada gestor pode liderar uma equipe muito maior – chegando a até 30 representantes por gestor. Além disso, os gestores podem dedicar mais tempo a tarefas estratégicas, como a colaboração interfuncional com os times de produto, marketing e finanças. Eles também precisarão investir mais tempo em estratégias organizacionais e de pessoas, bem como na supervisão da IA e suas ferramentas.

No total, estimamos que os gestores possam liberar até 30 horas por semana com o uso da IA em diferentes aspectos de seu trabalho (ver Tabela 3). Se as outras 30 horas forem dedicadas a projetos estratégicos e colaboração entre áreas, essa mudança representa uma transição marcante de tarefas táticas para estratégicas. Ao se concentrar em atividades de maior impacto estratégico, os gestores podem contribuir diretamente para novas iniciativas de crescimento dentro da organização.

Atividades do Gestor de Primeira Linha	Antes da IA	Depois da IA
Táticas	80%	30%
Estratégicas	20%	70%

**Tabela 2.** O Cargo de Gestor de Primeira Linha Será uma Função de VP ou Nível Executivo no Futuro.

	Com IA	Sem IA	
<b>Tamanho da Equipe</b>	<b>10 ppl</b>	<b>10 ppl</b>	Considerando mesmo tamanho de equipe
Coaching de Negociações	10 hrs	2 hrs	Revisão de exceções
Coaching de Habilidades	15 hrs	2 hrs	Revisão de exceções
Projeções	5 hrs	2 hrs	Com participação humana
Entrevistas	4 hrs	2 hrs	Com participação humana
Lançamento de dados no CRM	6 hrs	2 hrs	Com participação humana
Trabalho estratégico	10 hrs	10 hrs	Sem mudanças
<b>Total</b>	<b>50 hrs</b>	<b>20 hrs</b>	<b>60% substituído por IA</b>

**Tabela 3.** Como Gestores de Primeira Linha distribuem o tempo com e sem IA

Em resumo, com o coaching por IA, uma organização pode aumentar exponencialmente o desempenho individual dos representantes em pouco tempo, ampliar sua capacidade de aproveitar oportunidades de crescimento futuro e reduzir os custos operacionais em até 50%.

***A SalesHood, fornecedora de soluções de capacitação em vendas com IA e coaching com IA, relatou recentemente que sua IA ajudou a reduzir a equipe de enablement em 45%, enquanto o volume de coaching aumentou 231% entre os clientes da plataforma.***

#### **4. Foco nas habilidades exclusivamente humanas.**

"Por que investir em coaching com IA se posso simplesmente substituir SDRs e AEs humanos por agentes de IA?" A substituição de humanos por agentes de IA acontecerá de forma gradual. Além disso, nem todas as tarefas humanas serão substituídas. No curto prazo, os agentes de IA começarão a assumir atividades como: prospecção inbound (ver [relatório de Agentes SDR com IA](#)), prospecção outbound, vendas transacionais, funções de apoio e como atuar como um engenheiro de vendas "onisciente" em chamadas com humanos.

Mas para tarefas de maior complexidade, a IA terá um papel mais de apoio – ajudando os humanos a desempenharem melhor suas funções. No caso do coaching com IA, a promessa está em aprimorar habilidades que são intrinsecamente humanas, como criatividade e relacionamentos complexos. Isso significa focar o coaching em momentos e habilidades críticas, como: reuniões com stakeholders planejamento de impacto conjunto revisões executivas de negócios Também são relevantes o coaching de negociações e a inspeção de deals. Mais detalhes estão disponíveis na próxima seção, que inclui um plano de implementação para profissionais da área.

### **Insights Práticos: Implementando o Coaching com IA**

Ser humano significa precisar de reforço e prática para desenvolver novos hábitos e habilidades. Um coach de IA pode estar disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, para oferecer tanto coaching de habilidades quanto de negociações – antes, durante e depois das interações com o cliente (ver seção anterior).

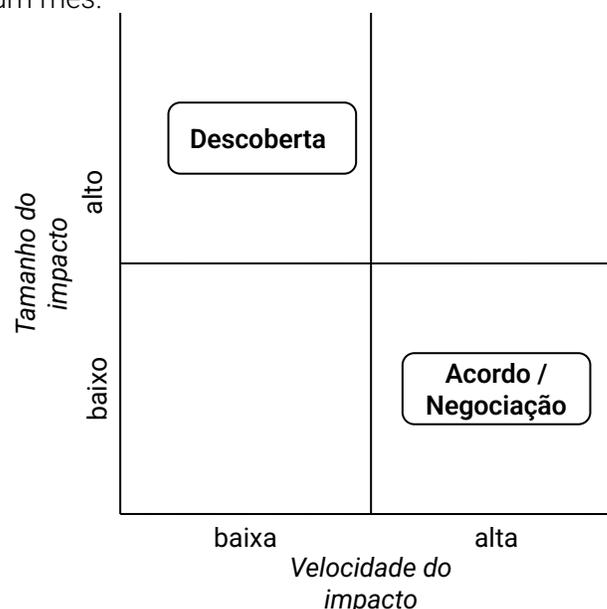
Historicamente, o coaching sempre foi responsabilidade dos gestores de primeira linha – mas com resultados variados. A IA, por outro lado, pode oferecer coaching mais confiável e consistente, com base em simulações, gravações de chamadas e até mesmo com orientações em tempo real. O coaching com IA pode gerar um impacto rápido e significativo na receita, geralmente dentro de 6 a 12 semanas. Investir em IA para coaching também transmite um sinal claro de que sua organização continua valorizando as contribuições humanas, mesmo em um momento em que parte do trabalho está sendo substituído por agentes de IA.

Comece seu programa de coaching com IA por:

1. Momentos no fundo do funil, onde o impacto é mais imediato e os representantes têm menos “chances reais de prática”.
2. Ciclos de vendas mais complexos e habilidades humanas essenciais, como criatividade e relacionamento interpessoal.

### **Habilidades no fundo do funil**

1. Recomendamos começar o coaching com habilidades voltadas ao fundo do funil de vendas, como técnicas de troca e negociação. Há várias razões para isso: Focar nessas habilidades permite aumentar a receita em um curto espaço de tempo. Enquanto melhorias em chamadas de descoberta podem levar meses para gerar retorno, reduzir o desconto em uma negociação pode impactar a receita em menos de um mês.

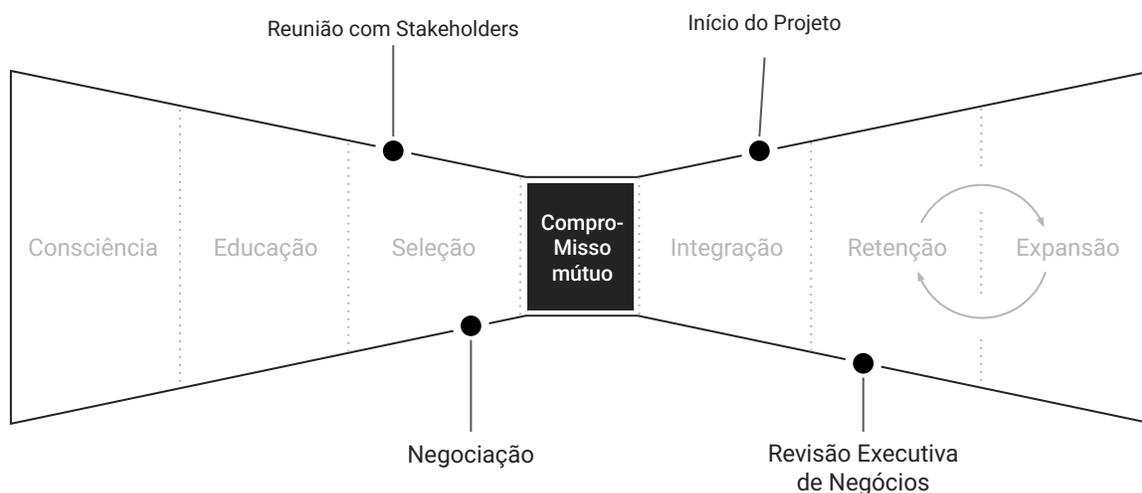


**Figura 1.** Comparando velocidade e tamanho de impacto de diferentes habilidades.

2. Quando se trata de habilidades do fundo do funil, os representantes têm muito menos oportunidades reais de prática. Enquanto um representante pode realizar centenas de ligações de descoberta ao longo de um ano, ele pode conduzir apenas algumas dezenas de reuniões de negociação e fechamento, o que torna cada uma dessas reuniões ainda mais crítica e exige preparação e prática antecipadas..
3. Tarefas do fundo do funil, como a definição da proposta final e do preço, têm menos chances de serem assumidas por IA no curto prazo, o que faz com que os esforços de coaching tenham uma vida útil mais longa.

### **Habilidades em vendas complexas**

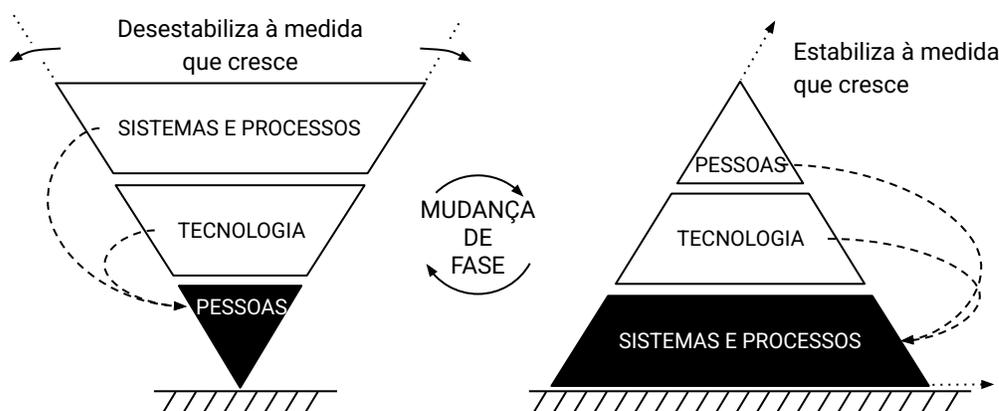
Concentre o coaching com IA nos momentos-chave da jornada do cliente que envolvem habilidades exclusivamente humanas e que não serão substituídas por IA tão cedo – especialmente aqueles que exigem criatividade e gestão complexa de relacionamentos. Exemplos incluem: co-criação de soluções, planejamento de impacto, condução de reuniões com múltiplos stakeholders, negociações, início do projeto com o cliente e reuniões executivas de revisão de negócios.



**Figura 2.** Exemplos de habilidades em vendas complexas mapeadas segundo o modelo ampulheta.

## Processos, sistemas, pessoas

Ao implementar o Coaching com IA, lembre-se da estrutura baseada em processos, sistemas e pessoas. No passado, contratávamos talentos excepcionais para resolver problemas — algo que não é repetível, nem escalável. Adicionar sistemas a pessoas de alto desempenho pode até aumentar a produtividade do topo da pirâmide, mas também amplifica a instabilidade. Em vez disso, concentre-se primeiro em processos comprovados, depois implemente sistemas que reforcem esses processos e, por fim, insira profissionais de alta performance no conjunto para maximizar seu investimento.



**Figura 3.** O Coaching com IA precisa estar sustentado por uma base de sistemas e processos

### Processos

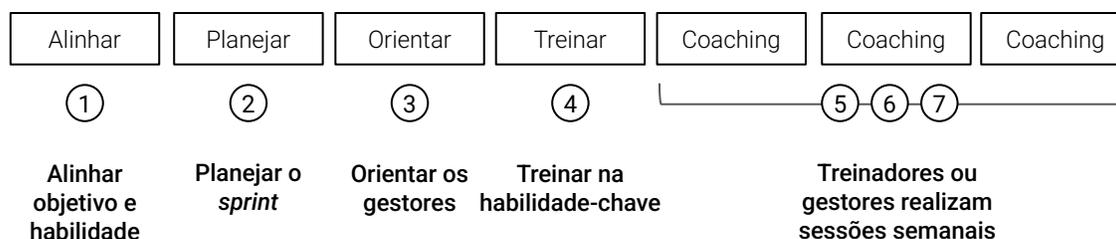
Do ponto de vista dos processos e do ritmo operacional, utilize seu Coach de IA para conduzir *sprints* de impacto de melhoria contínua com sua equipe. Um *sprint* de impacto é um programa altamente focado, com duração de 4 a 8 semanas, que busca desenvolver uma habilidade-chave capaz de gerar um impacto desproporcional no desempenho dos representantes. Trata-se de um sistema colaborativo e orientado por dados para o aprimoramento de habilidades, que pode ser repetido continuamente por qualquer equipe a fim de alcançar ganhos significativos de performance. Historicamente, um *sprint* de impacto depende de um coach humano: a empresa contratava coaches profissionais para sessões semanais — o que é muito caro — ou tentava contar com seus gestores, que muitas vezes não têm tempo nem experiência para oferecer sessões consistentes de desenvolvimento de habilidades.

O Coaching com IA está tornando o planejamento e a execução de um Sprint de Impacto muito mais eficientes e eficazes. O representante médio terá muito mais oportunidades de prática a um custo muito menor utilizando o Coaching com IA. Também acreditamos que, agora, um Sprint de Impacto pode durar apenas 30 dias, em vez dos 60 anteriores, aumentando a velocidade dos negócios e o tempo até o impacto.

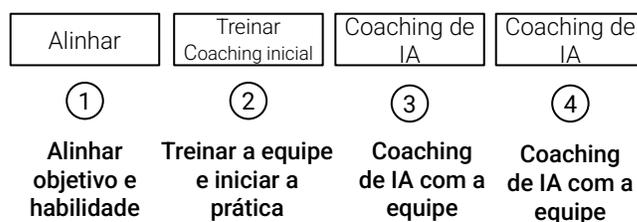
### Etapas de um Sprint de Impacto:

1. Defina indicadores antecedentes e resultantes que demonstrem melhoria mensurável.
2. Decida qual habilidade-chave será o foco do sprint.
3. Treine os representantes na nova habilidade em uma única sessão – seja de forma síncrona com humanos ou individualmente com um Coach de IA.
4. Deixe o Coach de IA reforçar a habilidade ao longo de três semanas, começando imediatamente após as sessões de treinamento.
5. Realize sessões mensais de prestação de contas, nas quais a equipe revisa e discute o tempo de prática e os aprendizados – e onde é apresentada a habilidade do mês seguinte.

### Antes do Coaching de IA: 7 semanas



### Depois do Coaching de IA: 4 semanas



**Figura 4.** Com o Coaching por IA, é possível realizar Sprints de Impacto mais eficazes e em maior velocidade

## **Sistemas**

Embora haja muitos fornecedores de Coaching com IA, a maioria ainda é de pequeno porte — por isso, é importante verificar sua saúde financeira e pedir estudos de caso e referências. Com o tempo, o Coaching com IA deve se tornar um recurso integrado a soluções mais amplas de habilitação de receita. No curto prazo, porém, pode ser mais vantajoso trabalhar com pequenos fornecedores, mais ágeis e responsivos às suas necessidades e às mudanças do mercado. Alguns players já consolidados anunciaram ou lançaram soluções integradas de coaching com IA, incluindo Saleshoo, Gong e Salesforce.

Soluções de mercados adjacentes também podem ser consideradas, como plataformas de Coaching com IA de uso geral e de simulação de papéis, além de fornecedores da área de serviços, que vêm oferecendo soluções inovadoras para vendas presenciais (como a domicílio).

Independentemente do fornecedor, aqui estão os recursos essenciais a se considerar em uma solução de Coaching com IA:

### ***Tipos de Coaching***

A maioria dos fornecedores hoje atua com foco em coaching de habilidades — o mesmo campo de muitas empresas de treinamento em vendas. No entanto, além do coaching de habilidades, espera-se (e deseja-se) que mais fornecedores também passem a incorporar o *deal coaching* (coaching voltado para negociações e fechamento). Alguns já mostram avanços promissores nesse aspecto.

### ***Momentos do Coaching***

As soluções mais eficazes oferecem coaching antes (por meio de simulações), durante (em tempo real) e depois (com base em gravações). A maior parte dos fornecedores concentra-se no treino por simulação. O coaching em tempo real é o mais difícil de executar com qualidade; até agora apenas a Winn.ai apresentou uma solução realmente consistente nesse sentido. Espera-se que mais players entrem nesse segmento nos próximos 12 meses.

### ***Integrações***

O melhor coaching é aquele personalizado para cada representante e situação específica. A integração com o calendário e o CRM do representante permite sugerir e oferecer atividades de preparação e prática antes de cada reunião com o cliente. O Coach de IA pode acessar conversas anteriores e transcrições de reuniões com um determinado cliente e, a partir disso, gerar automaticamente perguntas de preparação e um cenário de simulação. Diversos fornecedores já oferecem essa funcionalidade.

## ***Modalidades***

A maioria dos fornecedores oferece coaching por voz, e alguns estão testando vídeo. Avatares em vídeo costumam ter atrasos e custar mais caro. Ainda não estamos convencidos de que o vídeo ofereça vantagem significativa em relação às soluções apenas por voz — o tempo dirá.

## ***Tipos de feedback***

Cada fornecedor oferece diferentes formas de feedback. A maioria utiliza roteiros de avaliação (*scorecards*) que avaliam elementos específicos nas chamadas, como “criar conexão” ou “diagnosticar a dor do cliente”. Em geral, esses *scorecards* são personalizáveis. Alguns já vêm prontos, alinhados a frameworks como o SPICED, da Winning by Design, entre outros. Além disso, alguns também avaliam habilidades interpessoais, como tom de voz, ritmo, uso de muletadas e proporção de fala — e alguns poucos oferecem análise de sentimento.

## ***Como fazer uma simulação***

Muitos fornecedores lançam o usuário direto em um cenário de simulação sem fornecer contexto. A Winning by Design desenvolveu roteiros que destacam a importância de preparar bem o cenário e fornecer contexto suficiente para que o usuário tenha chances de sucesso logo na primeira tentativa — e não se frustrar com a proposta de coaching por IA.

## ***Relatórios***

Não identificamos grandes diferenças na profundidade dos relatórios entre os fornecedores — mas isso não os torna menos importantes. No futuro, gestores terão equipes maiores e precisarão atuar com base em dashboards e relatórios que revelem padrões entre indivíduos e equipes ao longo do tempo. Cabe ao gestor humano, com base nesses dados e exceções, garantir a responsabilização pela preparação para negociações e pela prática contínua. A maioria dos relatórios de exceção ainda está em estágio inicial.

### **Foco vertical/Especialização**

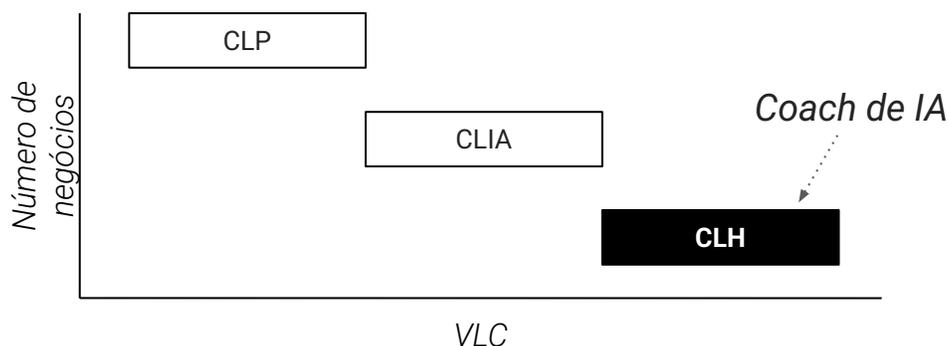
Algumas empresas têm um foco ou especialização definidos em relação ao perfil de clientes – o que consideramos positivo. Os fornecedores tendem a se concentrar em:

- Vendas transacionais ou complexas
- Vendas presenciais ou online
- Clientes corporativos (enterprise) ou de médio porte (mid-market)
- Setores específicos: tecnologia, farmacêutico ou serviços financeiros

### **Pessoas**

A implementação do Coaching com IA e a condução contínua dos Sprints de Impacto podem ser responsabilidade do líder de estratégia e operações de GTM ou do líder de habilitação de GTM. Em ambos os casos, cabe à pessoa responsável:

1. Identificar uma taxa de conversão abaixo da média do setor.
2. Definir o momento-chave e a habilidade a serem trabalhados no trimestre.
3. Configurar os cenários de simulação e os roteiros de acompanhamento aplicáveis a chamadas gravadas (e, se houver, chamadas ao vivo em tempo real).
4. Se necessário, configurar as orientações em tempo real que os representantes recebem durante a chamada.
5. Estabelecer uma cadência de coaching – com que frequência os representantes devem praticar.
6. Reunir a equipe para explicar o propósito e a dinâmica do programa
7. Analisar esforços e habilidades demonstradas, comparando com os resultado.
8. Ajustar e otimizar o programa conforme necessário.
9. Ver resultados!



**Figura 5.** O Coaching com IA se aplica ao crescimento liderado por humanos (menos aplicável ao crescimento liderado por IA ou por produto)

## ***Fornecedores a considerar***

Para assinantes do Winning by Design Advisory Access Pass, há uma comparação detalhada das capacidades dos fornecedores, além de um modelo de RFP que pode ser usado na sua própria avaliação.

Os fornecedores incluídos na comparação são:

- ***Avarra (Avarra.ai), San Mateo, CA:*** Foco em vendas complexas para empresas B2B de alto crescimento. Clientes incluem Owner.com e BrightEdge. Em desenvolvimento de deal coaching. Suporta o modelo SPICED (ainda não certificado).
- ***Brevity (Brevitypitch.com), Minneapolis, MN:*** Atende grandes empresas com programas personalizados, como a SAP. Parceria com uma das principais consultorias MBB.
- ***Claap.io (Claap.io), França:*** Atuação em B2B, setores médico e de seguros. Suporta SPICED. Versão PLG disponível.
- ***Coachable AI (Joincoachable.ai), Miami, FL:*** Solução voltada para representantes de vendas individuais. Versão PLG disponível.
- ***Demodesk (Demodesk.com), Alemanha:*** Foco em vendas transacionais. Também oferece solução concorrente ao Zoom para vendas remotas, com orientação em tempo real. Clientes incluem Pipedrive. Suporta SPICED (ainda não certificado). Versão PLG disponível.
- ***Dextego (Dextego.com), Nova Iorque:*** Soluções para vendas complexas. Clientes incluem Aptivio e Deloitte. Desenvolvendo deal coaching e já possui integração com calendário e CRM. Versão PLG disponível.
- ***GetBlue (Beta.getblue.ai), Nova Iorque:*** Vai além do coaching, com foco em produtividade de representantes individuais, incluindo edições de e-mail com IA, recomendações de próximos passos e, futuramente, agendamento automático de follow-ups.
- ***Hyperbound (Hyperbound.ai), São Francisco, CA:*** Foco em empresas B2B de tecnologia, do mercado médio ao corporativo. Clientes incluem Monday.com, Tipalti e Vanta. Suporta SPICED (ainda não certificado). Versão PLG disponível.

- **Luster (Luster.ai), Indianápolis, IN:** Voltado para empresas B2B de tecnologia. Clientes incluem Shipbob Logistics. O modelo Predictive Enablement™ usa dados de proficiência em habilidades para prever erros que impactam a receita.
- **Quantified (Quantified.ai), Austin, TX:** Foco em indústrias farmacêutica, de seguros e vendas presenciais. Clientes incluem Novartis, Sanofi e Open Lending.
- **Replicate Labs (Replicatelabs.ai), Londres, Reino Unido:** Empresas B2B com equipes de 100 representantes ou mais. Clientes incluem Gitlab, Similarweb e Payhawk. Em desenvolvimento de coaching completo, incluindo deal coaching. Suporta SPICED (ainda não certificado).
- **Saleshood (Saleshood.com), São Francisco, CA:** Empresas B2B com 100 representantes ou mais. Clientes incluem Gitlab, Similarweb e Payhawk. Trabalha com coaching completo, incluindo deal coaching. Suporta SPICED (**certificação oficial**).
- **SalesMagic (Salesmagic.com), São Francisco, CA:** Gera planos de treinamento completos automaticamente. Versão PLP disponível.
- **SecondBody (Secondbody.app), Nova Iorque:** Ambientes de vendas presenciais, incluindo construção civil. Clientes incluem FreightWaves. Versão PLP disponível.
- **Second Nature (Secondnature.ai), Tel Aviv:** Trabalha tanto com habilidades interpessoais quanto técnicas em ciclos de vendas complexas. Está no mercado há mais tempo do que a maioria. Clientes incluem Zoom, SAP, CheckPoint, PureStorage, Oracle e Adobe, entre outros. Versão PLP disponível.
- **Winn.ai (Winn.ai), Israel:** Fornece orientação em tempo real e atualiza o CRM após a chamada. Clientes incluem Sendoso, Intercom, Kaseya e Deel, entre outros. Suporta SPICED (ainda não certificado). Versão PLP disponível.

## Estudos de caso

**SalesHood | Star Compliance:** “O role play com IA da SalesHood mudou o jogo na prospecção de clientes. A IA cria conversas reais e realistas, permitindo que os representantes pensem de forma rápida, testem novas estratégias de posicionamento e criem ações de aprendizado para acompanhamento.

Conseguimos reduzir o número de reuniões e gerar interações mais profundas, o que melhorou a produtividade e aumentou as taxas de sucesso entre 7% e 10% no último trimestre.” Craig Jones, CRO da StarCompliance

**Second Nature | Zoom:** A Zoom utilizou o software de coaching em vendas com IA da Second Nature – com um bot chamado Jenny – para treinar sua equipe global na nova mensagem da marca. O treinamento foi estruturado como uma competição gamificada em equipes, com o objetivo de aumentar o engajamento. Os representantes de vendas podiam fazer quantas simulações quisessem com a Jenny e precisavam atingir uma pontuação mínima. A Zoom teve o cuidado de “humanizar” a IA, apresentando Jenny como parte da equipe de habilitação de vendas, a fim de reduzir o ceticismo em relação ao novo software.

### Resultados obtidos pelo Zoom:

- 100% de participação no treinamento
- Melhoria das habilidades e do domínio da mensagem por toda a equipe de vendas
- Aumento no número de simulações de vendas realizadas por cada colaborador
- Padronização do feedback e da avaliação nas sessões de prática
- Mais de 300 horas de conversas com a Jenny, em milhares de simulações
- Os vendedores valorizaram o feedback personalizado

Quer fazer isso acontecer?

[\*\*Agende um horário com um consultor\*\*](#)

## MATERIAIS COMPLEMENTARES

Os materiais complementares a seguir estão disponíveis na versão completa deste relatório, acessível para assinantes na [biblioteca de referência](#). Para mais informações sobre como assinar, acesse: [winningbydesign.com/access-pass](https://winningbydesign.com/access-pass).

### **01** Descrição dos Fornecedores

### **02** Comparativo entre Fornecedores

### **03** Modelo de RFP (Solicitação de Proposta)

### **04** Projeção de Crescimento

### **05** O Modelo de Crescimento

# EXPLORE NOSSOS OUTROS RELATÓRIOS SOBRE AGENTES DE IA



Gostou do que leu?

[Mande para um colega](#)