

MATERIAL PRÁTICO

IA aplicada às vendas no WhatsApp

Prompt editável para usar com clientes reais.

André Silva • Vendas, gestão comercial e WhatsApp

Estrutura do material

1

Contexto antes do pedido

Sete perguntas que você responde antes de falar com a IA.

2

Prompt mestre

Analisa a situação e escreve a próxima mensagem.

3

Demonstração ao vivo

Cinco passos para rodar com a turma no treinamento.

REGRA SIMPLES

Quanto melhor o contexto, mais útil será a resposta

Preencha os sete tópicos antes de colar o prompt.

O contexto que a IA precisa

O que eu vendo?

Produto ou serviço e principal benefício.

Quem é o cliente?

Segmento, perfil e situação atual.

O que ele demonstrou querer?

Necessidade, problema, desejo ou objetivo.

Em que etapa a venda parou?

Prospecção, proposta, objeção, fechamento, follow-up.

Qual foi a última interação?

Resuma ou cole a última mensagem do cliente.

Qual é a objeção principal?

Preço, prazo, concorrente, insegurança, silêncio.

O que eu quero que aconteça agora?

Resposta, reunião, envio de proposta, decisão ou fechamento.

PROMPT MESTRE – ABERTURA

“Atue como meu treinador de vendas consultivas pelo WhatsApp. Analise o contexto e me ajude a conduzir a conversa até o próximo passo da venda.”

Os campos que você preenche

O que eu vendo

Quem é o cliente

Necessidade ou objetivo do cliente

Etapa atual da venda

Última mensagem ou interação

Principal objeção ou dificuldade

Resultado que quero obter agora

O que pedir à IA

- 1 Identifique em que etapa da venda estou.
- 2 Aponte o que impede o cliente de avançar.
- 3 Diga o que melhorar na condução da conversa.
- 4 Crie três opções de mensagem para enviar agora.
- 5 Curtas, naturais, humanas e sem pressão.
- 6 Sem “viu minha proposta?” e sem tom de cobrança.
- 7 Retome a necessidade e acrescente valor.
- 8 Termine cada opção com uma pergunta simples.
- 9 Explique em uma linha a estratégia de cada opção.

SEU WHATSAPP TEM CONVERSAS... MAS AS VENDAS CONTINUAM PARADAS?

Se os clientes somem, deixam sua proposta no silêncio ou respondem só “vou pensar”, o problema pode não ser falta de interesse. Pode ser a forma como a conversa está sendo conduzida.

IMERSÃO PRESENCIAL • WHATSAPP NÃO VENDE SOZINHO

Aprenda métodos, scripts e técnicas para transformar conversas em fechamento de vendas todos os dias.

08/10/2026 • 19h às 22h

Associação Comercial de Sorocaba

QUERO RESERVAR A MINHA VAGA

“A IA não substitui o vendedor. Ela potencializa o vendedor que sabe pensar, perguntar e conduzir.”

André Silva • Vendas, gestão comercial e WhatsApp