

AS VANTAGENS DA IA

Outros livros dos autores

Jeb Blount

Selling in a Crisis: 55 Ways to Stay Motivated and Increase Sales in Volatile Times (Wiley, 2022)

Selling the Price Increase: The Ultimate B2B Field Guide for Raising Prices Without Losing Customers (Wiley, 2022)

Virtual Training: The Art of Conducting Powerful Virtual Training that Engages Learners and Makes Knowledge Stick (Wiley, 2021)

Vendas virtuais: Um guia rápido para potencializar os canais de comunicação por vídeo, tecnológicos e online para engajar compradores remotos e fechar vendas rápidas. (Alta Books, 2022)

Negócio Fechado: Táticas de Negociação Que Levam ao Sim e Fecham Negócio (Alta Books, 2021)

Fanatical Military Recruiting: The Ultimate Guide to Leveraging High-Impact Prospecting to Engage Qualified Applicants, Win the War for Talent, and Make Mission Fast (Wiley, 2019)

Objeções: Como se Tornar um Mestre na Arte e na Ciência de Superar um Não (Alta Books, 2019)

Inteligência Emocional em Vendas: Como os supervendedores utilizam a inteligência emocional para fechar mais negócios (Autentica, 2018)

Prospecção Fanática: o Guia Definitivo de Conversas Para Iniciar Vendas e Encher o Funil Aproveitando ao Máximo Redes Sociais, Telefone, E-mail, Texto e Chamadas Frias (Alta Books, 2019)

People Love You: The Real Secret to Delivering Legendary Customer Experiences (Wiley, 2013)

People Follow You: The Real Secret to What Matters Most in Leadership (Wiley, 2011)

People Buy You: The Real Secret to What Matters Most in Business (Wiley, 2010)

Anthony Iannarino

Elite Sales Strategies: A Guide to Being One-Up, Creating Value, and Becoming Truly Consultative (Wiley, 2022)

Leading Growth: The Proven Formula for Consistently Increasing Revenue (Wiley, 2022)

The Negativity Fast: Proven Techniques to Increase Positivity, Reduce Fear, and Boost Success (Wiley, 2023)

AS VANTAGENS DA IA

**JEB BLOUNT
ANTHONY IANNARINO**



Rio de Janeiro, 2026

AS VANTAGENS DA IA

Copyright © 2026 STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Copyright © 2024 Jeb Blount e Anthony Iannarino

ISBN: 978-85-508-2848-0

Translated from original The AI Edge © 2024 by Jeb Blount and Anthony Iannarino. ISBN 9781394244478. This translation is published and sold by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, the owner of all rights to publish and sell the same. PORTUGUESE language edition published by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli, Copyright © 2026 by STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Impresso no Brasil – 1a Edição, 2026 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

006.3
1.ed. Jeb Blount and Anthony Iannarino
As vantagens da IA - 1.ed. - Rio de Janeiro :
Alta Books, 2026.
240 p.; il.; 16 x 23 cm.

Título original: The AI Edge
ISBN: 978-85-508-2848-0

Inteligência Artificial. 2. Não ficção Americana.
I. Blount, Jeb; Iannarino, Anthony. II. Título.

CDD 006.3

Índice para catálogo sistemático:

1. Inteligência Artificial 006.3

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Esta é uma obra de ficção. Os nomes, personagens, lugares, organizações e situações retratadas são produtos da imaginação do autor. Qualquer semelhança com pessoas reais, vivas ou mortas, eventos ou localidades é mera coincidência.

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Vendas Governamentais: Cristiane Mutüs

Produtora Editorial: Louise Branquinho



Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré

CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)

Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419

www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br

Ouvidoria: ouvidoria@altabooks.com.br



SUMÁRIO

Outros livros dos autores	2
PREFÁCIO: A primeira geração	7
 PARTE 1: Conectando-se à IA.....	10
1. O começo de tudo	11
2. IA em todo lugar, o tempo todo	14
3. O próximo nível: a singularidade está próxima?	18
4. O Homem de Seis Milhões de Dólares.....	20
5. Os quatro elementos da inteligência em vendas	25
 PARTE 2: Regras do robô.....	30
6. Mentira tem perna curta.....	31
7. Robôs têm objetivos, não almas	33
8. Cuidado com o viés de autoridade	36
9. Aproveitando o poder da IA generativa.....	39
10. Regras do robô.....	42
 PARTE 3: Mais tempo para vender mais	46
11. Disciplina do tempo	47
12. Fundamentos da gestão própria	50
13. Controle da atenção e bloqueio de tempo	54
14. Planejamento do dia de vendas, CRM e gerenciamento de agenda	57
15. Os primeiros sete passos na sua jornada para as vantagens da IA.....	63
16. Auditoria de investimento de tempo	65
17. Brainstorming e priorização de possibilidades em IA	70
18. Prática e prompts	79
 PARTE 4: Escrita, gramática e comunicação	91
19. Se grasnar como um pato... ..	92
20. Escreva e edite melhor	97
21. O poder da edição.....	100
22. A IA escreve mais rápido; você é um humano melhor.....	111

PARTE 5: Prospecção	114
23. O vendedor assíncrono	115
24. Prospecção síncrona <i>versus</i> assíncrona.....	119
25. Um poderoso parceiro de prospecção	122
26. Sequências de prospecção	124
27. Listas segmentadas	131
28. A mensagem é crucial	136
29. Prospecção lenta	148
 PARTE 6: Qualificação, planejamento pré-chamada, descoberta	155
30. Tudo em vendas começa com uma oportunidade qualificada	156
31. A arte da descoberta	160
32. Oito grandes erros de descoberta que você precisa evitar	164
33. Pesquisa pré-chamada de descoberta	169
34. Perguntas de descoberta: o que você quer aprender.....	181
 PARTE 7: Feche o negócio	196
35. Análise competitiva e prevenção de objeções	197
36. Propostas com tecnologia de IA	202
37. Fechando a venda.....	206
38. Estudos de caso e prova social	212
39. Contratos e advogados e termos e condições, minha nossa!	215
40. A IA transforma seu CRM em um parceiro estratégico	218
 EPÍLOGO: O futuro das vendas	223
 SOBRE OS AUTORES	229
ÍNDICE	230

PREFÁCIO

A primeira geração

Estamos embarcando em uma jornada transformadora para aproveitar o poder da inteligência artificial (IA) para economizar tempo, vender mais e redefinir a arte de vender. Este livro é um guia focado em ajudá-lo a identificar como você começará a integrar a inteligência artificial em seu processo e abordagens de vendas.

Você faz parte da primeira geração de líderes de vendas, gerentes de vendas e vendedores a ter acesso à inteligência artificial. Este momento no tempo é um ponto de inflexão, um que nos afasta do passado, sem volta. Os vendedores do futuro estarão armados com IA, e seus clientes também.

É certo que a maioria dos vendedores modernos usará a IA para economizar tempo, automatizando processos e reduzindo cargas, como atualizar contatos em seu CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente) ou mover negócios de um estágio de oportunidade para outro com base em suas anotações.

Algumas empresas tomarão a infeliz decisão de automatizar todo o processo de vendas e serviços, acreditando que podem substituir a conexão humano a humano por robôs insensíveis. Embora isso possa funcionar para vendas transacionais de baixo risco, tem pouca chance de sucesso quando o cliente está tomando uma decisão crítica que precisa acertar de primeira.

Quando se trata de decisões de compra complexas e vendas de longo ciclo, *você*, o profissional de vendas, será mais importante do que nunca. Em nosso tempo de mudança disruptiva constante e acelerada, os compradores já estão tendo dificuldade em adquirir a confiança e a certeza para seguir em frente. Eles continuarão a precisar de seu aconselhamento e orientação especializados quando grandes decisões estiverem em jogo.

A boa notícia é que, na era da IA, seu domínio das soft skills, dos

relacionamentos e do contato humano a humano lhe dará uma enorme vantagem competitiva.

A má notícia é que, se você for lento em adotar ferramentas de IA, será rapidamente deixado para trás por aqueles que o fizerem. Porque você é a primeira geração, não há um roteiro estabelecido para orientar a adoção e implementação da IA. E é claro, por isso escrevemos este livro.

Este é um livro de vendas

As Vantagens da IA é um guia fundamental para usar a IA de modo a economizar tempo e vender mais. Trata-se de colocar você no controle de um poderoso motor de foguete que o ajudará a alcançar suas metas de vendas.

Este é um livro de vendas, não um livro de tecnologia. Ensinamos você a alavancar a IA no contexto das movimentações de vendas dentro do processo de vendas para obter uma vantagem competitiva. Conectamos os pontos entre a IA e a conquista de objetivos de vendas no mundo real, focando especialmente em:

- Comunicação e mensagens;
- Prospecção;
- Planejamento e pesquisa pré-chamada;
- Conversas de vendas eficazes;
- Descoberta e venda com insights;
- Apresentações e casos de negócios;
- Negociação e fechamento.

Somos profissionais de vendas e escrevemos este livro para profissionais de vendas. Também somos grandes fãs de capítulos curtos, então é exatamente isso que você encontrará — curtos e diretos ao ponto.

Uma voz

Para evitar o diálogo incômodo e alternado que tende a dominar os livros de coautoria, usamos uma voz, na maioria dos casos. Compartilhamos filosofias comuns quando se trata de vender e não vemos a necessidade de dividir nossas vozes. Também acreditamos que não há absolutos com técnicas ou abordagens de vendas. Tudo funciona. Cabe a você determinar o que lhe dá a maior probabilidade de sucesso em suas situações de vendas únicas.

Para fornecer contexto, referenciar opiniões opostas ou nossa propriedade intelectual individual, em alguns casos, diremos que uma técnica ou estrutura específica pertence a um de nós (Anthony ou Jeb) e forneceremos uma referência para a fonte dessa informação.

Este livro o encontra no momento

Com planejamento e execução cuidadosos, a IA generativa pode ser uma ferramenta poderosa que o ajudará a vender mais. Ainda assim, quando você começa a trabalhar com IA, pode ser avassalador. Há tanta inovação acontecendo tão rapidamente que pode ser difícil saber por onde começar.

Nosso objetivo não é fornecer uma lista exaustiva das ferramentas e plataformas que existem e como usar cada uma especificamente. A tecnologia está avançando rápido demais para isso.

Em vez disso, forneceremos uma visão geral de como as ferramentas de inteligência artificial podem apoiá-lo como vendedor. Claro, mencionaremos alguns dos softwares maiores e mais promissores, mas também daremos um zoom externo para ajudá-lo a entender melhor como e quando a IA pode ser útil — e quando o ser humano importa mais. Fornecendo diretrizes e princípios fundamentais, você estará preparado para ser criterioso ao encontrar mais ferramentas de IA no curso de seu trabalho.

O que sabemos ser verdade é que estamos apenas no início de uma momentosa revolução da IA. Este livro foi escrito para encontrá-lo neste momento. Agora é a hora de se preparar e aprender como integrar a IA em suas movimentações de vendas para iniciar o processo de fundir intuição, criatividade e empatia humanas com a IA para obter uma vantagem competitiva decisiva.

Este é o melhor e mais oportuno momento para começar sua jornada rumo ao domínio da IA. Você precisa se preparar porque o trem da IA está chegando. Entre a bordo. Não deixe este momento passar.

Aviso legal

Este livro sobre inteligência artificial (IA) é fornecido apenas para fins informativos. Os autores, editores e colaboradores (doravante designados coletivamente como “Nós”) não fazem representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitas, sobre a integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do conteúdo encontrado ou oferecido aqui para qualquer finalidade. Qualquer confiança que você depositar em tal informação é, portanto, estritamente por sua conta e risco.

Esta obra pode discutir cenários hipotéticos, tecnologias emergentes e potenciais desenvolvimentos futuros no campo da IA. Essas discussões são especulativas e não são garantias de desempenho ou desenvolvimentos futuros. A tecnologia de IA e suas aplicações estão em constante evolução, e as informações aqui presentes podem se tornar desatualizadas.

PARTE 1

Conectando-se à IA

O mercado de trabalho do futuro consistirá naqueles empregos que os robôs não podem realizar.

— *Michio Kaku*

1

O começo de tudo

Deitado na cama uma noite no início de 2023, eu (Jeb) digitei: “Escreva uma história sobre o Coiote Zigue-Zague, o Lince do Pântano e os Fox Hounds do Sr. Wilson” em uma versão muito inicial do ChatGPT. Enquanto assistia ele escrever a história em meros segundos, bem diante dos meus olhos, senti tanto empolgação quanto pavor.

Mostrei a história para minha esposa e disse: “Leia isso. Um robô chamado ChatGPT escreveu.” Ela me acusou de mentir. Estava firme em sua convicção de que “de jeito nenhum um robô da p%&#” poderia tê-la escrito!

Naquele momento, eu soube em meu coração que tudo em nosso mundo havia mudado. Uma nova era tinha subitamente chegado.

Em 10.000 anos de história humana, houve um punhado desses momentos cruciais que mudaram tudo. Quase todos eles ocorreram nos últimos 100 anos.

A roda tornou o transporte possível.

A invenção da agricultura e a domesticação de animais nos transformaram de famintos caçadores-coletores em construtores de impérios.

Percebemos que o mundo era redondo, e não plano.

Domamos o vento para o transporte marítimo, o que desencadeou a exploração, a expansão humana, a colonização e sofrimentos incalculáveis.

A imprensa liberou o conhecimento, antes disponível apenas para pouquíssimos.

A pólvora mudou a forma da guerra, assim como a bomba atômica transformou a forma da paz.

A eletricidade tornou tudo na vida moderna possível.

As luzes elétricas nos tiraram da escuridão.

A penicilina pôs fim a 40.000 anos de sofrimento humano com infecções.

As imunizações erradicaram doenças e a expectativa de vida humana explodiu.

O telégrafo conectou os humanos entre regiões.

O telefone conectou os humanos ao redor do globo.

As chamadas de vídeo encolheram o globo e nos ajudaram a ver o quanto temos em comum.

Trens, aviões e automóveis nos mobilizaram e criaram uma economia global.

Fomos ao espaço. À lua. Marte. De volta à lua. Marte.

Bill Gates colocou o poder de computação massivo nas mãos das massas.

A internet tornou o conhecimento ubíquo e conectou todos.

O Google mudou a internet.

Steve Jobs inventou o iPhone e colocou aquele computadorzinho em seu bolso, transformando a humanidade e nos fazendo ficar olhando fixamente para aquele pequeno dispositivo de distrações ilimitadas.

Facebook, TikTok e outras mídias sociais democratizaram o conhecimento e nos deram maneiras instantâneas de assistir a pessoas estúpidas fazendo muitas coisas estúpidas.

Então, subitamente, a IA abriu a caixa de Pandora e tudo mudou. Ou pelo menos era isso que parecia.

Seria este o fim da humanidade como a conhecemos? Para ter uma ideia de como isso poderia acontecer, e para se assustar muito, você deveria assistir *O Exterminador do Futuro* e as dezenas de outros filmes distópicos de IA que nos mostram o que temer quando se trata de IA.

Talvez a IA nos mate. Provavelmente não (pelo menos por enquanto). Porque temos polegares opositores, podemos puxar o plugue — até que os robôs o reconectem quando não estivermos olhando.

O que é muito mais provável é que pessoas superinteligentes (como você) se conectarão ao poder da IA e a alavancarão para fazer mais, performar melhor, ganhar uma vantagem competitiva e recuperar a única coisa que nenhuma invenção foi capaz de criar mais: *tempo* — nosso recurso mais valioso, finito e não renovável.

No fundo, trata-se de perspectiva, da mentalidade que você escolhe e da lente através da qual você vê a inteligência artificial.

Um momento da verdade

Aquela noite, deitado ao lado da minha esposa que soltou um palavrão, foi um momento da verdade para mim. Eu desejava desesperadamente colocar o gênio de volta na garrafa. Eu queria enterrar a cabeça na areia e fingir que

não tinha acabado de testemunhar a mudança mais profunda na existência da humanidade. Mas não há como se esconder da verdade. Neste admirável mundo novo, haverá três tipos de pessoas:

1. Pessoas que são **substituídas** por robôs.
2. Pessoas que são **controladas** por robôs.
3. Pessoas que são **potencializadas** por robôs.

Para sobreviver e prosperar no futuro, é essencial que nos movamos para a categoria três. Devemos nos inclinar para sermos *humanos*. Devemos nos tornar fundamentalmente melhores em fazer as coisas que apenas os humanos podem fazer. Devemos alavancar a IA como uma ferramenta para melhorar nossa vantagem humana e nos dar mais tempo para fazer aquelas coisas que fazemos de melhor.

2

IA em todo lugar, o tempo todo

Se você está vivo há mais de 10 minutos, então sabe que a tecnologia se move rápido. A velocidade da mudança continua a superar nossa capacidade, como humanos, de aceitá-la e lidar com ela.

Entre os seus primeiros dias até o estado atual, no qual estamos à beira de uma explosão massiva de inovação em IA, a inteligência artificial tem avançado constantemente desde que a humanidade imaginou pela primeira vez que o pensamento humano poderia ser mecanizado.

Parece que a IA está em todo lugar, o tempo todo, e que essa mudança repentina, que está virando nosso mundo de cabeça para baixo, surgiu do nada. Mas a verdade é que a inteligência artificial aconteceu, nas famosas palavras de Ernest Hemingway (ao falar sobre falência), “gradualmente, e então subitamente”.

Talos

Desde os primórdios da humanidade, contamos histórias sobre máquinas dotadas de inteligência artificial. As sementes da IA moderna foram plantadas pela primeira vez por antigos contadores de histórias e filósofos da Grécia, China e Bharat. Filósofos antigos, incluindo Aristóteles, buscaram estruturar e sistematizar o raciocínio.

Textos antigos, assim como a ficção científica moderna, estão repletos de seres artificiais que possuem uma inteligência sobrenatural que lhes foi concedida por humanos ou deuses. Um exemplo antigo é *Talos*, um humanoide de bronze criado pelos deuses para proteger a ilha de Creta. Talos teve sucesso em seu propósito até ser derrotado por Medeia, uma feiticeira semideusa. Neste caso antigo, a IA frustrou os humanos, mas foi derrotada por magia.

Durante o século XVII, filósofos como Hobbes, Descartes e Leibniz continuaram a busca por uma maneira de reduzir o pensamento racional em algoritmos matemáticos. Seu trabalho se tornou a base do estudo da lógica matemática no início do século XX, sendo o primeiro avanço real na inteligência artificial.

O teste de Turing

Em 1950, quando as redes neurais estavam em sua infância, Alan Turing ponderou a pergunta: “As máquinas podem pensar?”. Na tentativa de responder a essa questão, ele desenvolveu seu famoso e influente *teste de Turing*, que avaliava a capacidade de uma máquina de exibir comportamento inteligente indistinguível do dos humanos.

O teste de Turing funciona fazendo com que um humano faça perguntas a um parceiro de conversa invisível. O questionador não pode ver com quem está falando, mas deve determinar se está conversando com outro humano ou com um computador. Quando a pessoa confunde um computador com uma pessoa, o computador passou no teste de Turing, porque demonstrou sua capacidade de “pensar”.

Turing, a propósito, foi o cientista britânico e herói que decifrou o código Enigma dos nazistas durante a Segunda Guerra Mundial. Isso encurtou a guerra em anos e salvou milhões de vidas.

Redes neurais

A marcha moderna em direção a um futuro no qual computadores e robôs possuem a capacidade de pensar e agir como humanos começou seriamente em 1943, com o trabalho de Walter Pitts e Warren McCulloch sobre neurônios artificiais, no que mais tarde começaríamos a chamar de rede neural.

A primeira máquina de rede neural foi construída em 1951 por Marvin Minsky, um professor de Harvard. Isso levou ao estabelecimento do workshop de Dartmouth em 1956. Oficialmente conhecido como Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence, o workshop de Dartmouth é considerado o nascimento da inteligência artificial como um campo de estudo científico organizado.

Os quatro cientistas que propuseram o workshop de Dartmouth foram Minsky, John McCarthy (Dartmouth College), Nathaniel Rochester (IBM) e Claude Shannon (Bell Laboratories). Ao longo de dois meses, eles se uniram a outros cientistas e matemáticos para discutir a afirmação de que “cada aspecto da aprendizagem ou qualquer outra característica da inteligência pode ser descrito com tanta precisão que uma máquina pode ser feita para

simulá-lo”.¹ Isso mais tarde seria conhecido como a hipótese dos sistemas de símbolos físicos.²

Uma curiosidade interessante: John McCarthy cunhou o termo *inteligência artificial* no workshop de Dartmouth em 1956.

O inverno da IA

O workshop de Dartmouth foi frequentado pelas mentes mais brilhantes em inteligência artificial da década de 1950 e deu início a uma enxurrada de gastos (acadêmicos, privados, governamentais e militares) e pesquisas para transformar a teoria em realidade.

Muitos especialistas na área acreditavam que máquinas viáveis com inteligência artificial estariam disponíveis em poucos anos; no entanto, isso provou ser muito mais elusivo do que qualquer um imaginava. Desde o final dos anos 1950 até meados da década de 1990, o financiamento e o interesse pela IA oscilaram, enquanto inúmeros fracassos se acumulavam e os cientistas eram incapazes de traduzir a teoria em realidade tangível.

Certamente, houve alguns avanços, como é o caso dos “sistemas especialistas”, que foram os precursores dos atuais grandes modelos de linguagem, mas, no todo, essa longa e árdua caminhada foi chamada de “inverno da IA”.

Um despertar

Em 1997, o Deep Blue da IBM derrotou o campeão mundial de xadrez Garry Kasparov. O Deep Blue era capaz de processar 200 milhões de movimentos de xadrez por segundo e, em seguida, selecionar a melhor opção possível. Este momento seminal na história da IA, juntamente com aumentos exponenciais no poder de computação (veja a Lei de Moore³), inaugurou um despertar na inovação da inteligência artificial, o qual permitiu ao Deep Blue criar novos movimentos nunca jogados por um humano. O longo inverno finalmente havia terminado.

Desde aquela época, a inovação avançou a um ritmo cada vez maior. O poder de computação massivo abriu as portas para os grandes modelos de

1 MCCARTHY, John et al. *A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence*. 31 ago. 1955. Arquivado do original em 30 de setembro de 2008, recuperado em 16 de outubro de 2008.

2 NEWELL, Allen; SIMON, H. A. GPS: A Program that Simulates Human Thought. In: FEIGENBAUM, E.A.; FELDMAN, J. (eds.). *Computers and Thought*. Nova York: McGraw-Hill, 1963.

3 GORDON E. Moore. Cramming more components onto integrated circuits. *Electronics*, v. 38, n. 8, 19 abr. 1965.

linguagem que alimentam ferramentas de IA generativa, como o agora famoso ChatGPT da OpenAI. Um grande modelo de linguagem é treinado ao aspirar tudo o que está escrito na internet e ingeri-lo em um programa de computador que “aprenderá” o que ele diz, usando-o para gerar texto de uma maneira semelhante à humana.⁴

Hoje, a IA generativa, de uma forma ou de outra, está sendo incorporada em quase todas as ferramentas que usamos e aplicada na maioria das disciplinas profissionais nos setores governamental, sem fins lucrativos e privado.

3

O próximo nível: a singularidade está próxima?

Em seu livro A singularidade está próxima (2018), o futurista científico e profeta da IA Ray Kurzweil prevê que o aprendizado de máquina vai acelerar com o tempo até um ponto em que as máquinas se tornarão mais inteligentes e mais capazes do que os humanos. Ele chama esse momento de Singularidade. Ainda prevê que os humanos eventualmente se fundirão com a IA para se tornarem imortais. (Imortalidade! Eu gostaria de pegar uma carona nesse foguete.)

O livro vale a pena ser lido, mas esteja avisado de que ele vai assustá-lo quando Kurzweil também seguir pelo caminho sombrio de como a humanidade poderia ser extinta por uma inteligência artificial descontrolada.

É essa preocupação, juntamente com a explosão da IA em todos os aspectos da vida, que agora está impulsionando o debate sobre quais barreiras de proteção devem ser estabelecidas, incluindo regulamentações que governam como a IA é usada e como construí-la em alinhamento com os valores humanos.

Uma das preocupações mais urgentes para profissionais em quase todos os setores da indústria é se existe uma singularidade na qual “a IA vai me substituir no meu emprego”. Em um mundo onde robôs podem escrever, comunicar-se e fingir ser humanos, esta não é uma preocupação irracional.

A boa notícia para os profissionais de vendas é que a comunicação autêntica, em tempo real, no momento, cara a cara (ou voz a voz) — algo em que os vendedores são realmente bons — será mais profundamente valorizada no futuro, porque é a única forma de comunicação que pode ser verdadeiramente confiável. Isso significa que os profissionais de vendas serão mais importantes do que nunca.

Esta é uma notícia muito boa para a profissão de vendas e talvez seja a

singularidade que nos traz de volta aos fundamentos da excelência em vendas: relacionamentos, a arte da conversação, empatia, inteligência emocional, escuta, acume comercial, intuição e construção de confiança. Talvez possamos alavancar a IA para nos ajudar finalmente a voltarmos a conversar com as pessoas.

ANOS TRA

4

O Homem de Seis Milhões de Dólares

“Senhores, nós podemos reconstruí-lo. Temos a tecnologia. Temos a capacidade de fazer o primeiro homem biônico do mundo. Steve Austin será esse homem. Melhor do que era antes. Melhor, mais forte, mais rápido.”

Essa é a introdução da série de TV *O Homem de Seis Milhões de Dólares*. Quando criança, eu era obcecado por esse programa. Eu tinha os bonecos e fantasiava constantemente em ser um dinâmico homem-robô. Passava horas fingindo ser o Homem de Seis Milhões de Dólares, derrotando vilões — com efeitos sonoros e tudo.

Melhor, mais forte, mais rápido e mais inteligente. A combinação de homem e máquina é um elemento básico da ficção científica desde que começamos a escrevê-la. Sempre fomos fascinados pelas possibilidades de combinar o melhor dos humanos com o melhor das máquinas.

Já no século XIX, escritores criaram personagens que eram parte humanos e parte robôs. Edgar Allan Poe nos deu John A. B. C. Smith, cujo assistente o montava todas as manhãs, peça por peça. O Homem de Lata de L. Frank Baum juntou-se a Dorothy para encontrar o Mágico de Oz e conseguir um coração de verdade, de forma a poder experimentar melhor as emoções humanas. Quanto mais Darth Vader cedia à sua raiva, mais George Lucas o transformava em uma máquina. H. P. Lovecraft, Michael Crichton e Frank Herbert inventaram criações semelhantes, mas muito antes deles existirem, Leonardo da Vinci projetou um cavaleiro mecânico, e acredita-se que ele tenha construído um protótipo em 1495.

Hoje, estamos mais perto do que nunca de tornar esse tema central da ficção científica em realidade. A inteligência artificial está aqui e, embora ainda estejamos no alvorecer desta revolução de ponta, visionários já estão

trabalhando em maneiras de conectar a IA diretamente ao cérebro humano.⁵ O dispositivo Neuralink, de Elon Musk, é um implante cerebral que visa ajudar pessoas com paralisia, permitindo que elas controlem programas de computador com seus pensamentos. O Kernel, de Bryan Johnson, é um implante cerebral que rastreia a atividade neurológica na esperança de um dia permitir que os humanos “coevolam” com a IA. Anthony fez duas cirurgias cerebrais, deixando um espaço para se conectar à IA. (Que tal isso? IA para o AI [Anthony Iannarino]).

À medida que esta tecnologia se desenvolve e altera a vida humana, a profissão de vendas, como o resto do mundo, está à beira de uma nova realidade na qual combinamos o melhor do que nos torna humanos com a inteligência artificial para nos permitir amplificar e liberar o potencial da nossa vantagem humana.

As vantagens da IA

A IA elevará a profissão de vendas a novos patamares. Algumas das aplicações estão logo ali na esquina, enquanto outras levarão um pouco mais para chegar. Aqui estão apenas algumas das muitas maneiras pelas quais a IA generativa o ajudará a fazer as coisas que você faz hoje de forma mais rápida e melhor:

Criação de conteúdo personalizado: a IA será integrada aos sistemas de gerenciamento de conteúdo para gerar instantaneamente apresentações, relatórios ou vídeos personalizados, projetados em torno de perfis individuais de clientes.

Mensagens de prospecção: a IA generativa facilitará e tornará mais rápida e personalizada a criação de mensagens de prospecção convincentes que maximizam o engajamento.

Construção de listas de prospecção: a IA vasculhará enormes conjuntos de dados e bits de informação dispersos para construir listas de prospecção dinâmicas e segmentadas que preparam oportunidades que estão entrando em uma janela de compra aberta. Isso, a propósito, é o sonho do Jeb se tornando realidade. Imagine o quão fanático você seria com uma lista de prospecção assim!

Follow-ups automatizados: o acompanhamento pode ser a diferença entre fechar um negócio e perdê-lo. Usando ferramentas de IA

5 SNIDER, Mike. Elon Musk's Neuralink Has FDA Approval to Put Chips in Humans' Brains. Here's What's Next. *USA Today*, 9 jun. 2023. <https://www.usatoday.com/story/tech/2023/06/09/musk-neuralink-brain-chips-fda-human-trials/70299875007/>.

generativa, as equipes de vendas podem agendar e automatizar mensagens de acompanhamento alinhadas com conversas anteriores, garantindo uma comunicação oportuna e significativa.

Previsão de vendas avançada: a previsão de vendas tradicional, embora valiosa, não consegue processar o volume absoluto de dados disponíveis hoje. A IA generativa, por outro lado, pode processar vastos conjuntos de dados, fornecendo previsões de vendas mais precisas e orientadas por dados. Isso permite uma melhor alocação de recursos e planejamento estratégico.

Role-playing virtual para treinamento: com simuladores de IA, as equipes de vendas podem praticar e refinar técnicas de vendas, como apresentar e lidar com objeções, e fechar em cenários do mundo real.

A vantagem humana

Há vozes nas mídias sociais prevendo um futuro distópico em que a IA substitui os vendedores. Este clickbait que busca atenção é pura bobagem.

O papel do vendedor não está diminuindo. Em vez disso, está evoluindo e se tornando mais importante. Com a IA lidando com análise de dados, criação de conteúdo e sugestões de estratégia, os vendedores podem se concentrar no que fazem de melhor: construir relacionamentos genuínos e autênticos, além de confiança, e desenvolver soluções criativas para os problemas dos clientes.

Apesar da tecnologia, as vendas continuarão a ser um empreendimento unicamente humano, dependendo da inteligência emocional, interações personalizadas e uma compreensão profunda do comportamento humano para promover conexões genuínas e construir relacionamentos duradouros com os clientes.

Ao contrário das máquinas, os grandes vendedores leem entrelinhas, percebem pistas não verbalizadas, respondem com cuidado e preocupação genuínos e personalizam uma experiência única para cada comprador e grupo de partes interessadas.

A base de qualquer relacionamento entre comprador e vendedor é uma conversa. Embora um chatbot de IA possa ser capaz de fazer uma recomendação com base na pergunta ou solicitação de um comprador, apenas outro humano pode entender a nuance da discussão e a experiência emocional de comprar. Ao guiar uma parte interessada em uma jornada de decisão complexa, o ser humano é sua maior força.

Nossa vantagem humana é um composto das qualidades, habilidades e capacidades únicas que possuímos em comparação com as máquinas. Isso inclui inteligência emocional, criatividade, pensamento crítico, pensamento não linear, empatia, adaptabilidade, a capacidade de entender nuance e

contexto e navegar em dinâmicas sociais complexas e, mais importante, construir relacionamentos de confiança.

Em um mundo em rápida evolução dominado pela IA e tecnologia, o toque humano é uma vantagem competitiva indispensável para oferecer uma experiência de compra poderosa, personalizada e humanizada que se estende por toda a jornada do cliente.

Melhores juntos

Então, aí está, a IA e os humanos têm vantagens distintas. A IA pode fazer coisas maravilhosas, mas as complexidades do comportamento humano são um quebra-cabeça que esta não pode decifrar completamente. Nós, por outro lado, temos a habilidade única de nos relacionarmos e construirmos conexões emocionais profundas, mas somos infinitamente lentos em processar dados (e temos que dormir — até o Jeb).

No entanto, a IA e os humanos fundidos criam uma força com a qual se deve contar. Hoje temos a tecnologia e as capacidades para tornar os profissionais de vendas mais rápidos, melhores e mais inteligentes. Quando você aproveitar a IA para fazer as coisas em que não é bom, para lhe dar mais tempo para investir em relacionamentos humanos, você se tornará imparável.

Dominar a IA para melhorar sua vantagem humana exige que você possua uma mentalidade de “evoluir ou morrer”. Você deve adotar uma curiosidade insaciável e coragem para explorar e aprender novas tecnologias, além de estar disposto a investir na aquisição de novos conhecimentos e habilidades.

Da mesma forma, você deve se comprometer a se tornar um observador atento do comportamento humano com nuances, ter a disciplina de estar ciente e no controle de suas emoções e aprimorar a capacidade de sentir, responder e influenciar com precisão as emoções das partes interessadas, enquanto avança em direção a um resultado de vendas definido — tanto na comunicação síncrona quanto na assíncrona.

Os três As

As chaves para se conectar à IA de forma a se tornar um humano potencializado — mais rápido, melhor, mais inteligente — são os três As:⁶

- 1. ADOPTAR:** Comprometer-se a se tornar um adotante inicial de novas tecnologias de ponta e alavancá-las para obter uma vantagem competitiva transformadora.

2. **ADAPTAR:** Adaptar a nova tecnologia ao seu processo de vendas único. Evite ver a IA como uma solução única para todos. E o mais importante, aproveite a inteligência artificial no seu dia de vendas para ganhar mais tempo para se concentrar em interações e estratégias humanas de alto valor.
3. **Ser ADEPTO:** Assimilar rapidamente a IA em suas movimentações de vendas, misturá-la ao seu processo de vendas — mesmo quando parecer desconfortável — e depois usá-la, praticá-la e experimentá-la até se tornar hábil nela.

Não tente implementar a IA generativa em todos os aspectos do seu processo de vendas de uma só vez. Comece com uma ou duas tarefas que você acha que se beneficiarão mais com a automação. Em seguida, meça sua eficácia e otimize como você a usa, adaptando-a à maneira como você vende e atua no mercado.

Ao adotar novas ferramentas de IA, seja paciente. Você não verá resultados da noite para o dia e, em alguns casos, até que se torne hábil com a ferramenta, você gastará mais tempo para realizar a tarefa do que se tivesse feito sozinho sem a ajuda da IA.