

27 | MARÇO

**CURSO**
online

Inteligência Artificial Aplicada a Vendas e Prospeção Comercial

Enquadramento

Num contexto comercial cada vez mais exigente, a Inteligência Artificial pode ser uma aliada importante para aumentar a eficiência e a qualidade da abordagem ao cliente.

Este curso irá mostrar como utilizar ferramentas de IA, como o ChatGPT, para apoiar a prospeção, a preparação de contactos comerciais, o follow-up e a análise de leads, contribuindo para um pipeline de vendas mais consistente.

A sessão inclui exemplos práticos de aplicação da IA em contexto comercial.

Objetivo geral

- › Desenvolver competências para utilizar IA e ferramentas como ChatGPT no apoio às atividades comerciais, otimizando prospeção, follow-up e comunicação com clientes.

Objetivos específicos

- › Criar mensagens comerciais e scripts de prospeção personalizados com IA.
- › Automatizar tarefas de preparação e análise de leads.
- › Identificar oportunidades e insights sobre clientes com base em dados processados por IA.
- › Melhorar a eficiência e a consistência do pipeline de vendas.

Programa

- 1 › Fundamentos de IA aplicada a vendas e Social Selling.
- 2 › Construção de prompts estratégicos para prospeção e follow-up.
- 3 › Ferramentas de IA para análise de perfis de clientes e leads.
- 4 › Estudos de caso e exercícios práticos de aplicação comercial.

Temas
AtuaisComponente
PráticaExcelência
FormadoresParcerias
Estratégicas

Formador **Pedro Caraméz**

Formador, consultor e palestrante com mais de 15 anos no mercado, especializado em LinkedIn e Inteligência Artificial, com um percurso consolidado na capacitação de profissionais e equipas para comunicação, prospeção, recrutamento e produtividade.

Tem apoiado empresas e profissionais na construção de presença digital consistente, na otimização estratégica de perfis e páginas, e na implementação de processos de LinkedIn orientados a objetivos, seja para vendas B2B, marketing, employer branding ou recrutamento.

Nos últimos anos, tem-se especializado em IA, com foco em aplicações práticas e replicáveis para equipas, ajudando a reduzir tempo em tarefas repetitivas e a aumentar a qualidade do trabalho em áreas como pesquisa e síntese, escrita profissional, ideação e planeamento editorial, preparação de mensagens e follow up, criação de scripts, apoio a apresentações, e automação leve de fluxos de trabalho.

Datas Horário



27 de Março 2026



9h00 – 13h00

Inscrições

Associados › 150 Euros + IVA | Não Associados › 250 Euros + IVA

Desconto de 10% para inscrições efetuadas até 27 de Fevereiro de 2026.

Inscrições através do e-mail **info@apgei.pt** ou em **www.apgei.pt**

A inscrição só será válida após boa cobrança.

O número de inscrições é limitado.

Pagamentos e Cancelamentos

Por transferência bancária para o NIB: 0010 0000 15380860004 91 (Banco BPI)

A anulação da inscrição após o dia 25 de Março de 2026 ou a não comparência na formação implica o pagamento da totalidade do valor da inscrição.

Informações

APGEI – Rua de Salazares, 842, 4149-002 Porto

T +351 225 322 068 **M** +351 937 887 664

info@apgei.pt | www.apgei.pt

