

IA APLICADA À PROSPEÇÃO DE CLIENTES NA INDÚSTRIA

09 E 11 NOVEMBRO 2026

09H00-13H00 (08 HORAS)

ONLINE (ZOOM)

OBJETIVO GERAL

Capacitar os participantes para **integrar a IA no processo comercial B2B industrial**, utilizando-a, de forma prática e estratégica, na identificação e qualificação de oportunidades, investigação de mercados e empresas, prospeção e personalização da abordagem comercial, preparação de reuniões, acompanhamento de oportunidades e automatização de tarefas, assegurando a validação humana, a qualidade da informação e a preservação da relação comercial.

DESTINATÁRIOS

Profissionais com intervenção direta ou indireta no processo comercial B2B, nas áreas:

- Comercial e vendas
- Desenvolvimento de negócio
- Prospeção e gestão de clientes
- Marketing

VALOR DA INSCRIÇÃO

ATÉ 29 OUTUBRO - 250€ + IVA

Associado: **190€ + IVA**

APÓS 29 OUTUBRO - 280€ + IVA

Associado: 220€ + IVA

FORMADORA

Márcia Malvina



Formadora sénior e consultora em inteligência artificial aplicada aos negócios, tendo mais de 37 anos de experiência em marketing, estratégia e transformação digital e Inteligência Artificial aplicada aos negócios.

Tem desenvolvido projetos de consultoria e formação para empresas e equipas de diferentes sectores, com especial enfoque na utilização prática da IA, na prospeção comercial, na captação de clientes e na otimização de processos.

Especializada em IA generativa, engenharia de prompts e automação de processos, alia a experiência em estratégia comercial e pesquisa de mercado à capacitação de equipas para transformar ferramentas digitais em resultados concretos.

Nesta formação, irá explorar aplicações práticas da IA ao contexto comercial B2B, desde a identificação e qualificação de empresas-alvo até à personalização de contactos, preparação de reuniões e automatização de tarefas, com exercícios orientados para os desafios da prospeção comercial na indústria de moldes.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

IA aplicada ao processo comercial B2B industrial

- Aplicações da IA no processo comercial
- Especificidades da prospeção B2B industrial
- Tarefas suscetíveis de apoio, aceleração ou automatização;
- Papel do profissional comercial na validação e decisão;
- Confidencialidade, qualidade da informação e riscos.

Exercício prático: Onde pode a IA ajudar?

Engenharia de prompts aplicada ao trabalho comercial

- Estrutura de um prompt eficaz
- Utilização do contexto comercial para obter respostas mais relevantes
- Prompts por etapas para tarefas comerciais mais complexas
- Interação, validação e melhoria dos resultados
- Criação de estruturas reutilizáveis para tarefas recorrentes

Exercício prático: Do pedido genérico ao prompt comercial

Definir quem procurar: ICP, mercados e empresas-alvo

- Perfil de cliente ideal (ICP)
- Critérios de segmentação e seleção no contexto B2B industrial
- Identificação de mercados, segmentos e empresas relevantes
- Utilização da IA para gerar, analisar e testar hipóteses comerciais
- Priorização de segmentos e empresas.

Exercício prático: Construir o perfil da empresa-alvo

Inteligência comercial: investigar, qualificar e priorizar

- Pesquisa de empresas, mercados e setores com apoio da IA
- Utilização combinada de IA, motores de pesquisa, LinkedIn e outras fontes
- Identificação de sinais de oportunidade comercial
- Cruzamento e validação de informação
- Critérios de qualificação e priorização de potenciais clientes

Exercício prático: Investigar e qualificar uma empresa real

Da inteligência comercial à abordagem

- Transformação da investigação numa oportunidade de contacto
- Identificação de pontos de interesse e hipóteses comerciais
- Construção de propostas de valor contextualizadas
- Definição do objetivo e estratégia do primeiro contacto

Exercício prático: Da informação à oportunidade de conversa

IA na criação e personalização de contactos comerciais

- Criação e adaptação de contactos por e-mail, LinkedIn e telefone
- Personalização e, função do interlocutor e do contexto comercial
- Adaptação a diferentes mercados, culturas e idiomas
- Coerência da abordagem entre diferentes canais
- Seguimento comercial com apoio da IA

Exercício Prático: Uma oportunidade, três canais

IA na preparação de reuniões e seguimento comercial

- Preparação de reuniões a partir da informação disponível
- Definição de objetivos, temas, perguntas e hipóteses a explorar
- Síntese de reuniões, compromissos e próximos passos
- Preparação de contactos de seguimento, propostas e apresentações
- Apoio da IA à gestão da oportunidade comercial

Exercício prático: Preparar uma reunião comercial

Automação e agentes de IA no processo comercial

- Diferença entre utilização de IA, automação e agentes de IA
- Identificação de tarefas e processos comerciais suscetíveis de automatização
- Aplicações na pesquisa, monitorização, preparação de briefings e seguimento
- Integração com CRM e outras ferramentas comerciais
- Supervisão humana e limites de automatização

Exercício prático: Desenhar um fluxo comercial assistido por IA

RESULTADOS ESPERADOS

Como consolidação da formação, cada participante seleciona uma empresa que considere comercialmente interessante e aplica o processo trabalhado durante as duas sessões. O objetivo não será produzir uma simulação académica, mas sair da formação com uma oportunidade ou processo de prospeção suficientemente estruturado para poder continuar a ser trabalhado no contexto profissional.

METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO E FORMAÇÃO

- Teórico-prática, com demonstrações, exercícios orientados e aplicação a situações profissionais.
- Avaliação de reação através da aplicação de um questionário de expectativas, previamente ao início da ação, e de um inquérito de satisfação no final da formação, aplicado aos formandos e ao formador.

RECURSOS PEDAGÓGICOS

- Slides;
- Guiões e fichas de apoio;
- Modelos de exercícios
- Casos práticos e exercícios aplicados

A documentação de suporte será disponibilizada aos participantes após a conclusão da ação.

ESPAÇO E EQUIPAMENTO

Todos devem assegurar o seu ambiente de trabalho, de modo a poder acompanhar, eficazmente, as sessões.

FORMA DE ORGANIZAÇÃO

Sessões em formato Live Training (online), na plataforma Zoom. A experiência formativa é feita remotamente e em direto. Através da transmissão síncrona, o formando tem acesso a um ambiente de formação interativo.

MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Formação contínua não inserida no Catálogo Nacional de Qualificações.

CERTIFICAÇÃO

Para a conclusão com sucesso e obtenção do Certificado de Formação Profissional (CFP) é necessária uma assiduidade mínima de 90% da duração da ação.

O CFP é emitido no SIGO, de acordo com o modelo publicado na Portaria n.º 474/2010, de 08 de julho.

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO E SELEÇÃO

- Inscrição online em: www.talentum.cefamol.pt
- Pagamento por transferência bancária para o NIB CGD 0035 0441 0002 0142 5302 5
- Envio de comprovativo: formacao@cefamol.pt

As vagas são limitadas e a inscrição só será válida após boa cobrança.

Critérios de seleção:

Sempre que o número de inscrições exceda o número de vagas disponíveis, a seleção dos participantes será efetuada com base nos seguintes critérios:

- Colaboradores de empresas associadas da CEFAMOL, com situação financeira regularizada;
- Empresas do cluster Engineering & Tooling ou que desenvolvam atividades complementares;
- Adequação do perfil aos objetivos da ação;
- Ordem cronológica de receção das inscrições;
- Limitação a um participante / empresa, sempre que aplicável, de forma a promover a participação do maior número de empresas.

A participação será confirmada, por email, a todos os inscritos, quer sejam ou não selecionados

Cancelamentos:

Devem ser comunicados, para formacao@cefamol.pt.

- Até 5 dias antes: sem custos
- Até 2 dias úteis: retenção de 50%
- Sem aviso prévio: sem reembolso
- Após início: sem reembolso

Em qualquer caso, a CEFAMOL admite a substituição do participante inscrito.

*CONDIÇÕES ESPECIAIS

para empresas associadas da CEFAMOL:

Inscrição dos **2 primeiros colaboradores pelo valor de 1**; a partir da terceira inscrição, o valor é pago, na íntegra, por cada participante. Para o efeito, a empresa, deve ter a sua situação financeira regularizada com a CEFAMOL, à data de inscrição.

Este benefício não é cumulativo com outros descontos ou condições promocionais em vigor.

QUER ESTA AÇÃO AJUSTADA À SUA EMPRESA?

Peça-nos uma proposta através do e-mail formacao@cefamol.pt
Esta ação é válida para acumulação das 40 horas de formação contínua obrigatória de acordo com o Código do Trabalho.