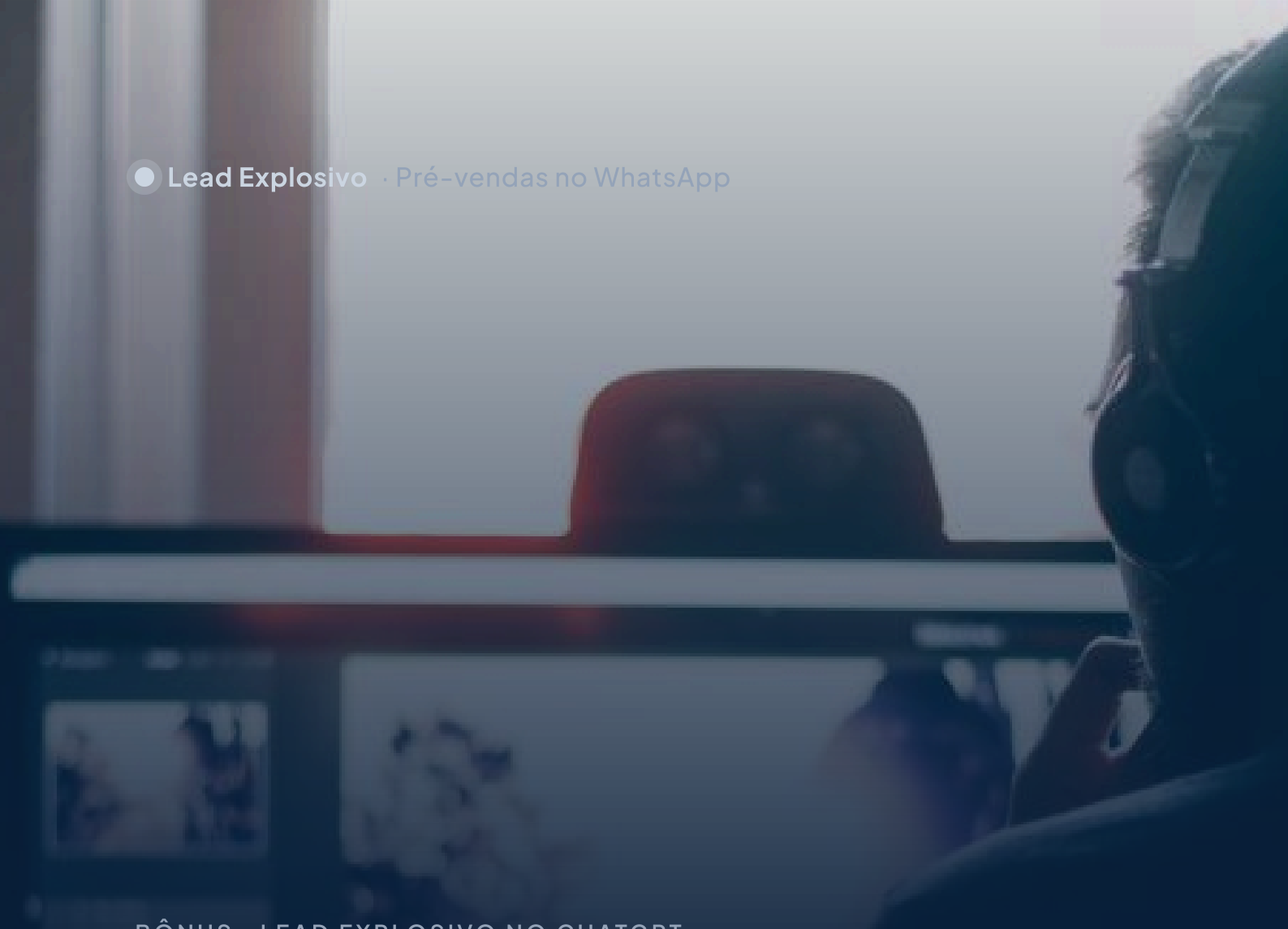


Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp

BÔNUS · LEAD EXPLOSIVO NO CHATGPT

Role-play para treinar a recepção

A IA faz o papel do cliente difícil, e o seu time treina. 15 minutos por semana, sem risco de perder venda real.

6 clientes difíceis | Prompt de role-play | Ficha de avaliação

PARTE 01

Como funciona

A IA finge ser um cliente. A pessoa do seu time responde como faria no WhatsApp. No fim, a IA avalia a conversa com base nas 5 perguntas e no método de objeções.

1. Abra uma conversa nova no ChatGPT (ou outra IA grátis). Para não misturar com o atendimento real, use uma conversa temporária ou fora do Projeto do Lead Explosivo.
2. Cole o prompt de role-play da próxima página e escolha um dos 6 clientes.
3. O treinando responde, uma mensagem por vez, como no WhatsApp.
4. Quando quiser encerrar, escreva **FIM**. A IA dá a avaliação.
5. Anote a nota na ficha de avaliação (última página) e repita na semana seguinte.

> **ROTINA SUGERIDA**
>
> 15 minutos por semana, por pessoa: 1 cliente diferente a cada semana. Em 6 semanas, o time passou pelos 6.

PARTE 02

O prompt de role-play

```
ROLE-PLAY · COLE NO CHATGPT
Vamos fazer um treino de atendimento no WhatsApp. Você vai fazer o papel de um
CLIENTE. Eu sou a pessoa da empresa.

A EMPRESA
[EMPRESA] vende [PRODUTO] em [CIDADE], de [FAIXA_DE_PRECO], com [PAGAMENTO].
Prazo: [PRAZO].

O CLIENTE QUE VOCÊ VAI SER
[COLE_AQUI_UM_DOS_6_CLIENTES]

REGRAS DO TREINO
- Escreva como um cliente real no WhatsApp: mensagens curtas, às vezes sem pontuação.
- Uma mensagem por vez. Espere a minha resposta.
- Não facilite: só revele informações quando eu fizer a pergunta certa.
- Se eu fizer uma boa pergunta, responda com sinceridade. Se eu pressionar, fique
mais resistente.
- Não saia do personagem até eu escrever FIM.

QUANDO EU ESCREVER FIM, AVALIE:
```

```
1. Quais das 5 perguntas eu fiz (Necessidade, Prazo, Orçamento, Decisão, Urgência)?
2. Nas objeções, eu acolhi, perguntei, respondi com fatos e propus um próximo passo?
3. Uma pergunta por mensagem? Mensagens curtas?
4. Inventei algo (desconto, prazo, condição)?
5. Nota de 0 a 10 para o atendimento e a nota 0–100 que o lead teria com o que eu descobri.
6. As 2 mensagens que eu deveria ter escrito diferente, e como.
Comece mandando a primeira mensagem do cliente.
```

PARTE 03

Os 6 clientes difíceis

Copie um deles para o campo "O cliente que você vai ser".

#	Cliente	Cole no prompt
1	O apressado do preço	Você só quer saber o preço. Manda "quanto custa?" e, se não receber o valor logo, diz que vai procurar em outro lugar. Você tem um evento daqui a 10 dias e orçamento dentro da faixa, mas só conta se perguntarem.
2	O desconfiado	Você achou a empresa no Instagram e não conhece ninguém que comprou. Pergunta se é confiável, pede CNPJ e endereço. Quer comprar, mas tem medo de golpe.
3	O comparador	Você já tem 2 orçamentos mais baratos. Diz "vi mais barato" e quer saber por que pagar mais. Você valoriza prazo e garantia, mas só fala se perguntarem.
4	O indeciso	Você não sabe bem o que precisa. Responde de forma vaga ("tô vendo ainda"). Tem um problema real que só aparece se a pessoa perguntar como está o dia a dia.
5	Quem não decide sozinho	Você gostou, mas precisa falar com **[marido/esposa/sócio]**. Diz "vou ver com ele e te falo". Topa marcar uma conversa com os dois se alguém sugerir.
6	O que some	Você responde as 2 primeiras mensagens e depois para de responder. Só volta se receber uma mensagem com algo novo e uma pergunta simples. Para simular o sumiço, responda "[visualizou e não respondeu]" até isso acontecer.

TREINO NÃO USA DADOS REAIS

Use nomes e situações inventadas. Nunca cole conversas reais com dados de clientes no treino.

PARTE 04

Ficha de avaliação

Data	Pessoa	Cliente (1 a 6)	Fez as 5 perguntas?	Inventou algo?	Nota 0–10	O que treinar
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		
			☐ Sim ☐ Não	☐ Sim ☐ Não		

A nota da IA é um termômetro do treino, não uma avaliação de desempenho. Use para conversar com o time, não para punir.