

Apresentando o Sales Meeting: Coaching ao Vivo para Chamadas de Vendas

O novo tipo de sessão Sales Meeting do Hedy orienta você ao vivo durante chamadas de vendas: prompts de discovery, sinalização de objeções, um scorecard de proporção de fala para ouvir e um resumo depois.

Publicado por Julian Pscheid · 30 de junho de 2026

[Ler este artigo online: https://www.hedy.ai/pt/post/sales-meeting-session-type/](https://www.hedy.ai/pt/post/sales-meeting-session-type/)



Uma vendedora de blazer falando e gesticulando durante uma chamada em sua mesa, com um iPhone virado para baixo ao lado do laptop

Resposta rápida Sales Meeting é um novo tipo de sessão do Hedy desenvolvido para quem está vendendo. Durante uma chamada, ele executa prompts de discovery, sinaliza objeções e sinais de compra, acompanha sua proporção de fala para ouvir e orienta você para um próximo passo concreto. Depois, você recebe um resumo, notas detalhadas com um Snapshot de Qualificação e um rascunho de e-mail de acompanhamento pronto para enviar. Não há CRM para configurar. Gratuito por 5 horas/mês, \$12.99/mês para uso ilimitado .

Uma chamada de vendas exige muito de você ao mesmo tempo. Você tenta fazer as perguntas certas de discovery, captar objeções quando surgem, evitar falar demais e ainda fechar um próximo passo claro, tudo enquanto realmente escuta a pessoa do outro lado. Nosso novo tipo de sessão Sales Meeting tira parte desse peso de você.

Como os outros tipos de sessão (/pt/help/understanding-hedy-session-types/) do Hedy, escolher Sales Meeting coloca o aplicativo inteiro em modo de vendas: as sugestões ao vivo, as ações rápidas em que você pode tocar e o relatório pós-chamada são todos ajustados para vender. Você vende; o Hedy

acompanha o resto.

O que ele faz durante a chamada

Depois que você aperta iniciar, o Hedy trabalha em segundo plano. Sugestões automáticas (</pt/help/automatic-suggestions/>) aparecem sozinhas conforme a conversa se desenvolve, para que você possa olhar para baixo quando tiver um momento. Em uma chamada de vendas, elas aparecem nos pontos que mais importam:

- Uma lacuna no discovery , quando você está caminhando para uma apresentação antes de confirmar o problema, o tomador de decisão ou o prazo
- Uma objeção não respondida , quando uma preocupação foi levantada e a conversa seguiu em frente sem abordá-la
- Um sinal de compra , quando o prospect diz algo que mostra interesse real
- Um alerta de proporção de fala , quando você tem falado por um tempo sem fazer uma pergunta
- Um lembrete de próximo passo , ao final da chamada, se nada concreto foi acordado

Quando você quiser ajuda específica, pode tocar em uma ação rápida em vez de esperar por uma sugestão: obter a próxima pergunta aberta de discovery, enquadrar um preço em relação ao valor, reduzir a tensão de um momento difícil ou propor um próximo passo com data. O conjunto completo está na referência de Quick Prompts para Sales Meeting (</pt/help/quick-prompts-sales-meeting/>) .

As sugestões são baseadas em técnicas de vendas consagradas, para que sejam sólidas. O discovery no estilo SPIN molda as perguntas que o Hedy entrega, e o acompanhamento de qualificação fica de olho no que você ainda precisa confirmar. Você nunca precisa conhecer nada disso pelo nome; o Hedy mantém a linguagem simples e apenas ajuda no momento.

O que você recebe depois

A qualificação roda silenciosamente em segundo plano durante a chamada, então não atrapalha e está lá quando você revisar. Depois que a chamada termina, o Hedy escreve duas coisas adaptadas para vendas.

O resumo sintetiza o que aconteceu e marca os pontos-chave para você poder escaneá-los: a dor identificada, o que você qualificou, objeções levantadas, concorrentes mencionados e sinais de compra. As notas detalhadas vão mais fundo, com um Scorecard da Chamada mostrando sua proporção de fala para ouvir, seu monólogo mais longo e quantas perguntas você fez; um Snapshot de Qualificação do que você confirmou e do que ainda está em aberto, como o tomador de decisão, o processo de decisão e o prazo; e um e-mail de acompanhamento sugerido que você pode adaptar e enviar enquanto a chamada ainda está fresca.

Sem CRM, sem configuração

O Sales Meeting trabalha com base na sua chamada e em qualquer contexto de sessão ou tópico que você já tenha definido, então não há nada para conectar e nenhum campo para preencher. Agrupe as chamadas de um negócio ou conta em um tópico (</pt/help/understanding-hedy-topics-organize-your-sessions-unlock-deeper-insights/>) e o Hedy começa a revelar tendências entre elas, como uma objeção recorrente ou algo que você continua esquecendo de confirmar.

Ele também é privado para você. Sales Meeting é um coach para o representante na chamada, não um painel para um gerente avaliar você. Suas chamadas permanecem suas.

Como ativar

Abra o seletor de tipo de sessão, escolha Sales Meeting e comece sua próxima chamada. Defina um pouco de contexto antes, se puder, porque quanto mais o Hedy souber ao entrar, mais precisa será cada sugestão. O passo a passo mais detalhado está em Como usar o Hedy para chamadas de vendas (/pt/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/).

O Hedy ajuda você a perguntar, qualificar e se posicionar. O julgamento, e o negócio, são sempre seus.

Leitura relacionada

- Como usar o Hedy para chamadas de vendas (/pt/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Quick Prompts para Sales Meeting (/pt/help/quick-prompts-sales-meeting/)
- Hedy e AgentGrow: uma stack de inteligência de vendas (/pt/post/agentgrow-hedy-sales-intelligence-stack/)

Hedy AI · Coaching de IA ao vivo para conversas importantes

Experimente o Hedy grátis: <https://www.hedy.ai/pt/downloads/>

<https://www.hedy.ai/pt/post/sales-meeting-session-type/>