CURSO ONLINE · DEZ EXERCÍCIOS GUIADOS

SEU NEGÓCIO DE VIAGENS PRONTO PARA O AGENTE DE IA

Dez exercícios para deixar a oferta, o conteúdo e a política comercial de uma agência, operadora ou hotel legíveis para o agente de IA que o cliente já usa.

FORMATO	DURAÇÃO	FERRAMENTA	CERTIFICADO
10 aulas gravadas	**30 minutos**	**Claude**	**Com verificação pública**

O QUE É

> Você trabalha sobre dois negócios fictícios. A agência Rota Sul vem com a política comercial, a tabela de 12 produtos, os termos, os documentos dos fornecedores e 30 perguntas de cliente com a resposta esperada.

A pousada Vale Alto vem com a página do site, a planilha do mês e o calendário de feriados de Gramado. Em cada aula há o prompt pronto, o passo a passo para rodar e o resultado que deveria aparecer, então dá para conferir se o que saiu na sua tela bate. As duas aulas do último módulo montam um agente de topo de funil por cerca de 20 dólares por mês e um analista de receita e margem para hotelaria.

O QUE O CURSO ENTREGA

- Dez exercícios guiados, cada um com o prompt pronto e o resultado esperado.
- Duas bases de treino completas: uma agência de lazer e uma pousada.
- Dois agentes construídos do zero, um comercial e um de receita.
- Um checklist de prontidão pontuado, com evidência anexada em cada critério.

O QUE FICA DE FORA

- Tour pela interface da ferramenta.
- Aula sobre como um modelo de linguagem funciona por dentro.
- Promessa de que o agente fecha a negociação no lugar do consultor.

PARA QUEM É

Dono e gestor de agência, operadora, hotel ou pousada, e quem lidera a equipe comercial. Quem trabalha em travel tech acompanha do outro lado do balcão, como quem fornece o dado que o agente vai ler.

PRÉ-REQUISITO

Nenhum conhecimento prévio de IA. É preciso ter acesso ao Claude, e os exercícios das aulas 3, 8 e 9 usam Projetos e conectores, disponíveis nos planos pagos.

AS BASES DE TREINO

Duas empresas fictícias criadas para o curso

Os arquivos acompanham o curso e ficam para download em cada aula. Você repete tudo com os dados do seu negócio no exercício da aula 10.

AGÊNCIA ROTA SUL

Agência de lazer em Porto Alegre, cerca de 60 vendas por mês

PRODUTOS

12 pacotes e diárias, com preço a partir de e período de validade

POLÍTICA COMERCIAL

Cotação, desconto, sinal, cancelamento e alçada

PERGUNTAS DE CLIENTE

30 perguntas de teste, com a resposta esperada

POUSADA VALE ALTO

Página do site, planilha do mês e feriados de Gramado

TERMOS E FORNECEDORES

Documentos com os trechos ambíguos preservados

MÓDULO 1 · O CLIENTE JÁ TEM UM AGENTE

12 min

AULA 01
3 MIN

Como o software barato muda quem compete com você

Separação entre o que o agente executa e o que exige julgamento, com estimativa de horas repetitivas para priorizar investimento.

> **Peça: mapa de tarefas com horas por semana.**

AULA 02
3 MIN

Como funcionam os agentes pessoais que já reservam viagem

Levantamento dos agentes pessoais que já reservam viagem, com fonte e data por linha e o impacto em cada canal.

AULA 03
3 MIN

Como a oferta de viagens já conversa com agentes

Conector de e-mail para dado estruturado, com regra de leitura sem resposta e indicador de pedido parado há mais de 48 horas.

> **Peça: conector de e-mail para dado estruturado.**

AULA 04
3 MIN

Como descobrir o que falta para atender o agente do cliente

Simulação do agente do cliente sobre o conteúdo publicado, separando trava de dado de trava de regra comercial.

> **Peça: relatório de travas do negócio.**

MÓDULO 2 · PRONTO PARA SER ENCONTRADO

9 min

AULA 05
3 MIN

Como escrever a política comercial num formato que uma máquina lê

Política comercial em formato legível por máquina, com extração, lista de ambiguidades e saída em JSON.

> **Peça: política comercial legível por máquina.**

AULA 06
3 MIN

Como auditar o conteúdo do produto para buscadores e agentes de IA

Auditoria do conteúdo de produto para buscadores e agentes, com nota de 0 a 2 por bloco e lacunas marcadas para preencher.

> **Peça: auditoria da página do produto.**

AULA 07
3 MIN

Como hotel, aérea e destino usam IA na frente do cliente

Casos de uso de IA na frente do cliente em hotel, aérea e destino, com fonte de dados limitada ao informado.

MÓDULO 3 · DOIS AGENTES PARA CONSTRUIR

9 min

AULA 08
3 MIN

Como montar um agente de topo de funil por cerca de US$ 20 por mês

Agente de topo de funil por cerca de 20 dólares por mês, com planilha de 30 perguntas e resposta esperada como critério de qualidade.

> **Peça: agente de topo de funil.**

AULA 09
3 MIN

Como montar um analista de receita e margem para o hotel

Analista de receita e margem para hotel: RevPAR, comissão por canal, custo por quarto ocupado e ponto de equilíbrio, com até cinco achados.

> **Peça: analista de receita e margem.**

AULA 10
3 MIN

Como medir a prontidão do seu negócio para o agente do cliente

Diagnóstico de prontidão para o agente do cliente, com nota por critério observável, evidência anexada e plano de 30 dias.

> **Peça: checklist de prontidão pontuado.**

OITO PEÇAS, CONSTRUÍDAS DURANTE O CURSO

Saem do exercício da aula já preenchidas com os dados das empresas fictícias. Trocar essas bases pelos dados do seu negócio é o trabalho da última aula.

AULA 1

Mapa de tarefas com horas por semana
O que o agente já executa, o que continua humano e quantas horas cada tarefa consome.

AULA 3

Conector de e-mail para dado estruturado
Leitura da caixa sem resposta automática, com alerta de pedido parado há mais de 48 horas.

AULA 4

Relatório de travas do negócio
A simulação do agente do cliente sobre o que você publica, separando trava de dado de trava de regra.

AULA 5

Política comercial legível por máquina
O que pode, o que não pode, até quando e quem decide, com a lista de ambiguidades e a saída em JSON.

AULA 6

Auditoria da página do produto
Nota de 0 a 2 por bloco de conteúdo, com as lacunas marcadas para preencher.

AULA 8

Agente de topo de funil
Atende a primeira pergunta do cliente por cerca de 20 dólares por mês, testado contra 30 perguntas reais.

AULA 9

Analista de receita e margem
RevPAR, comissão por canal, custo por quarto ocupado e ponto de equilíbrio, com até cinco achados.

AULA 10

Checklist de prontidão pontuado
Nota por critério observável, evidência anexada e plano de 30 dias para fechar as lacunas.

FORMATO E ACESSO

FORMATO
10 aulas gravadas, 30 minutos no total

RITMO
No seu ritmo, com acesso vitalício

PRÁTICA
Um exercício por aula, com resultado de referência

FERRAMENTA
Claude

BASE DE TREINO
Agência Rota Sul e Pousada Vale Alto, fictícias

CERTIFICADO
Com código de verificação público

INVESTIMENTO

~~R$ 129,00~~ **Grátis** na campanha de lançamento

Sem cartão. Você preenche o formulário e as aulas abrem na hora, com acesso vitalício.

SEU NEGÓCIO DE VIAGENS PRONTO PARA O AGENTE DE IA

Dez exercícios para deixar a oferta, o conteúdo e a política comercial de uma agência, operadora ou hotel legíveis para o agente de IA que o cliente já usa.

educa.traveltechhub.com.br/cursos/negocio-pronto-para-o-agente-de-ia