

Liberar a ferramenta *não instala a rotina.*

Treinamento de IA para as áreas que sustentam a operação — RH, Contabilidade, Financeiro, Jurídico, Compras, Comercial. Método antes de ferramenta, um nivelamento comum para todo mundo e, em cada área, as rotinas do próprio processo saindo funcionando, com exemplo e ganho operacional declarados um a um.

6 áreas mapeadas

28 rotinas com exemplo

Método 3X como espinha

Na ferramenta que a empresa já libera

● ● ● UMA ROTINA, PONTA A PONTA ● exemplo real do acervo

VOCÊ ENTREGA

A conciliação da conta e o razão do período.

VOLTA

As partidas em aberto com aging e valorização, e o que não tem lastro separado do que é normal.

Contabilidade conciliacao-contabil ● ● ● ● ●

NESTA APRESENTAÇÃO

01 O que trava hoje

02 O Método 3X

03 O roteiro

04 Nivelamento

05 Rotinas por área

06 O ganho operacional

07 Governança

08 Formato e investimento

09 Quem conduz

10 Como começamos

Versão para leitura de aiauditor.com.br/areas/ · atualizada em 02/10/2026

01 O QUE TRAVA HOJE

O problema *não é a ferramenta.*

Na maioria das empresas a licença já existe e a política já foi publicada. O que não existe é a rotina: o passo a passo de como aquele relatório, aquela triagem, aquele fechamento passam a ser feitos daqui para a frente. Quatro sintomas costumam aparecer juntos.

A ferramenta foi liberada para todo mundo

e o uso ficou concentrado em duas ou três pessoas mais curiosas. O resto abriu uma vez, não soube o que pedir e voltou a fazer como fazia.

Cada um inventou o próprio jeito

o mesmo relatório sai de três formas diferentes, dependendo de quem pediu e de como pediu. Não há padrão para revisar, nem para ensinar a quem entra.

O treinamento genérico não pegou

a turma assistiu a exemplos de outra realidade, achou interessante e na segunda-feira voltou para a própria planilha, sem ponte com o trabalho de verdade.

Ninguém sabe dizer o que mudou

sem baseline e sem rotina escrita, o ganho vira percepção — e percepção não sustenta orçamento na hora de renovar.

Treinar em IA e instalar rotina são coisas diferentes. A primeira termina no fim da aula; a segunda termina quando a área consegue repetir sem o instrutor na sala — e é essa a entrega deste programa.

02 O MÉTODO 3X

Não ensinamos só IA. *Ensinamos o método.*

Ferramenta sem método vira prompt bonito que ninguém repete. O Método 3X é a espinha do programa: separa o que é padrão de trabalho do que é ferramenta, e coloca uma pessoa respondendo pela entrega no fim da linha.

Método padronizado

×

Arsenal de IA

×

Pessoa no comando

No one-pager o terceiro fator se chama "Auditor no comando": o método nasceu na auditoria interna. Fora dela a regra é a mesma — quem assina a entrega é quem julga o que a IA devolveu.

3× velocidade

O que levava dias sai em horas: o documento, a planilha e a apresentação nascem de um padrão, e a pessoa entra para revisar em vez de começar do zero.

3× cobertura

Em vez de uma amostra, a base inteira: cruzamentos, duplicidades e exceções que não cabiam no prazo.

3× profundidade

Análises que ficavam de fora por falta de tempo: comparação entre períodos, causa-raiz estruturada e indicador acompanhado de perto.

Um processo inteiro: *à mão × com IA e método*

Qualquer processo de escritório passa pelas mesmas seis etapas, seja no RH, na contabilidade ou no jurídico: alguém planeja, entende, analisa, executa, reporta e acompanha. O gráfico compara o que cada etapa custa hoje, feita à mão pelo colaborador, com o que ela custa quando IA e método entram juntos.

■ Hoje, à mão ■ Com IA e método

Planejar o trabalho

o que entra, em que ordem e com que prioridade

24 h

12 h

2,0×

Entender o processo

como funciona hoje, com quem e em que sistema

60 h

20 h

3,0×

Analisar

o que pode dar errado, o que já segura e o que falta

48 h

14 h

3,4×

Executar

rodar a análise na base inteira e juntar o que comprova

120 h

40 h

3,0×

Reportar

virar documento para quem decide

60 h

18 h

3,3×

Acompanhar

cobrar o que ficou combinado e medir o que mudou

24 h

10 h

2,4×

336 h → 114 h no processo inteiro · fator ≈ 2,9×

De onde vêm estas horas: é o único conjunto de horas já medido ponta a ponta, num processo completo — e ele foi medido na auditoria interna, onde o método nasceu. As etapas são as mesmas de qualquer área; os tempos, não. Horas de referência da comunidade Auditor do Futuro — não são promessa contratual. O piloto da implantação mede o baseline real da empresa e calibra o ganho, que passa a ser acompanhado no painel de KPIs.

Na sua área o número que vale é outro, e ele é medido — não estimado: o diagnóstico levanta o tempo de hoje de cada rotina, e o acompanhamento compara contra ele.

Quatro etapas, *do diagnóstico à rotina*.

O mesmo caminho para qualquer área: entender o trabalho antes de ensinar a ferramenta, nivelar todo mundo, aplicar no processo real e acompanhar depois.

01

ETAPA

ANTES DE MONTAR QUALQUER AULA

Diagnóstico

Uma conversa com cada área: o que se repete toda semana, quanto tempo leva hoje, qual ferramenta de IA a empresa já libera e o que trava. Sai a lista de rotinas candidatas por área e o ponto de partida contra o qual o ganho vai ser comparado.

O QUE SAI DAQUI

Lista de rotinas candidatas, por área, e o baseline de tempo

02

ETAPA

TODAS AS ÁREAS JUNTAS

Nivelamento

A base comum, na ferramenta que a empresa aprovou: como pedir, o que a IA faz bem e o que ela não deve fazer, como revisar o que ela devolve e o que nunca sai sem alguém assinar embaixo. Todo mundo no mesmo chão, do estagiário ao gerente.

O QUE SAI DAQUI

As quatro rotinas comuns funcionando na máquina de cada um

03

ETAPA

TURMA FECHADA DE CADA ÁREA

Rotinas por área

Com os documentos reais da área na mesa — a vaga que está aberta, o fechamento do mês passado, o contrato que voltou da contraparte, a base de despesas do trimestre. Cada rotina sai testada, escrita e com dono.

O QUE SAI DAQUI

As rotinas do ciclo da área, escritas e rodando

04

ETAPA

DEPOIS DA TURMA

Acompanhamento

Treinamento sem acompanhamento vira certificado na parede. Encontros para destravar o que travou no caso real, revisar o que já rodou, incorporar rotina nova e acompanhar a adoção por área.

O QUE SAI DAQUI

Adoção acompanhada, rotinas novas e ajuste do que não pegou

04 NIVELAMENTO

O mesmo chão *para todo mundo*.

Antes da rotina de cada área, quatro rotinas que toda área tem — e que hoje cada pessoa resolve de um jeito. É aqui que o time inteiro passa a falar a mesma língua: o estagiário, o analista que já usa IA por conta e o

gerente que ainda não abriu a ferramenta.

Reunião

preparador-de-reunioes-executivas

Propósito declarado, o que precisa sair decidido, pauta com tempo por bloco e as perguntas críticas — preparado antes, não improvisado na sala.

Ganho:

A reunião deixa de ser rodada de atualização e termina com decisão registrada.

Relatório executivo

redator-de-relatorios-executivos

Planilha, indicador e análise viram relatório em pirâmide invertida, com separação rígida entre fato, interpretação e recomendação.

Ganho:

Quem lê entende a conclusão no primeiro parágrafo; some o retrabalho de "resume isso para mim".

Processo e gargalo

analista-de-processos-e-gargalos

O fluxo real — não o desenhado — com tempo de toque separado de tempo de espera, o gargalo verdadeiro e o retrabalho isolado do trabalho novo.

Ganho:

A área para de otimizar a etapa errada: o que atrasa aparece com fila e espera medidas.

Plano de ação

gerador-de-planos-de-acao

Decisão, problema ou prioridade viram plano com entregável verificável, dono único, prazo com marco intermediário e indicador.

Ganho:

O que foi combinado na reunião vira ação com dono e data — e não mais uma ata.

Uma rotina, *por dentro*

Rotina não é prompt decorado nem caixa-preta: é um roteiro escrito, que a área abre, lê, roda e revisa — igual toda vez, com qualquer pessoa do time.

\$ rotina	triagem-de-curriculos
roteiro	analista-de-curriculos-profissional
entrada	os currículos recebidos e os critérios da vaga
passo 1	converter os requisitos em critérios observáveis, com peso
passo 2	ler a evidência real: o que a pessoa fez, não o que a empresa dela fazia
passo 3	marcar lacunas de tempo e sinais de inflação
saída	matriz comparativa · ranking justificado · o que confirmar na entrevista
revisão	quem assina a contratação lê, decide e responde

· escrita uma vez · roda igual toda vez · revisada por quem assina

Cada rotina tem um roteiro pronto por trás — são 57 roteiros para as áreas de negócio, dentro de um acervo de 251 ativos. Nenhum deles entra sem ser adaptado ao processo e ao vocabulário da sua empresa.

Cada área, *o seu próprio ciclo*.

Quatro rotinas por área, na ordem em que o trabalho acontece. Em cada uma: o que a pessoa entrega para a IA, o que volta, e o que muda na atividade.



DEPARTAMENTO

RH e Gente

Desenho da vaga

→ Triagem

→ Entrevista

→ Decisão

→ Desenvolvimento

PROCESSO	O QUE ENTRA – E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Abertura de vaga designer-de-descricoes-de-cargos	O que a pessoa faz de fato no dia a dia, na conversa com o gestor. Volta: A descrição de cargo com propósito em uma frase, entregas com critério de sucesso e responsabilidades ponderadas por tempo.	Gestor, RH e anúncio passam a descrever o mesmo trabalho — a vaga para de circular em três versões.
Triagem de currículos analista-de-curriculos-profissional	O lote de currículos e os critérios do cargo. Volta: Matriz comparativa, ranking justificado e o que confirmar em entrevista com cada candidato.	O tempo do analista sai da leitura um a um e vai para a entrevista dos aderentes; a recusa passa a ter critério escrito.
Entrevista preparador-de-entrevistas-por-competencias	A vaga, as competências que preveem desempenho e o histórico do candidato. Volta: Roteiro de entrevista comportamental com perguntas de comportamento passado, sondagens e a régua de avaliação.	Dois entrevistadores diferentes avaliam pela mesma régua — os candidatos viram comparáveis.
Desenvolvimento designer-de-planos-de-desenvolvimento-individual	A avaliação, o contexto do time e o que o gestor observou. Volta: PDI com objetivos observáveis, separando a lacuna do profissional dos problemas de liderança, processo e estrutura.	O ciclo de avaliação deixa de terminar em PDI genérico copiado do ano passado.



DEPARTAMENTO

Contabilidade

Conciliações

→ Variações

→ Fechamento

→ Pacote

→ Relatório

PROCESSO	O QUE ENTRA – E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Conciliações conciliacao-contabil	A conciliação da conta e o razão do período. Volta: As partidas em aberto com aging e valorização, e o que não tem lastro separado do que é normal.	A pendência aparece durante o mês, e não três meses depois, quando ninguém lembra a origem.
Análise de variações analista-financeiro-executivo	DRE, balanço e orçado contra realizado já fechados. Volta: A decomposição da variação em volume, preço, mix, câmbio e custo unitário, com os índices por trás.	A explicação do mês deixa de ser "subiu o custo" e passa a dizer quanto veio de cada causa.
Pacote de fechamento verificador-de-consistencia-documental	O conjunto que vai para a diretoria: demonstrações, notas, apresentação e anexos. Volta: O relatório de inconsistências com localização exata, severidade e correção sugerida.	Número divergente entre o relatório e a apresentação é achado antes da reunião, não dentro dela.
Rotina do fechamento criador-de-sops-e-procedimentos-operacionais	O passo a passo que hoje mora na cabeça de quem fecha. Volta: O procedimento com papéis, passos numerados na granularidade de quem executa e pontos de controle.	Férias e troca de pessoa param de travar o fechamento: o procedimento está escrito e é executável.



DEPARTAMENTO

Financeiro e Controladoria

Orçamento

→ Caixa

→ Custos

→ Investimento

→ Prestação de contas

PROCESSO	O QUE ENTRA – E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Orçamento anual planejador-orcamentario-empresarial	As premissas de cada área e o histórico. Volta: O orçamento integrado com premissas datadas e com dono, receita por direcionador e margem de contribuição.	A rodada deixa de ser planilha empurrada por e-mail: cada premissa tem dono, data e quem a defende.
Caixa planejador-de-fluxo-de-caixa-e-cenarios	Faturamento, prazos de recebimento e compromissos. Volta: A projeção em 13 semanas ou 12 meses, em regime de caixa, com cenários e o ponto em que o saldo aperta.	A conversa com o banco e a decisão de antecipar recebível passam a ter cenário no lugar de achismo.

PROCESSO	O QUE ENTRA — E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Custos e despesas auditor-de-custos-e-despesas	A base de custos e despesas do período. Volta: O ranking de oportunidades com economia estimada e esforço, por fornecedor e por centro de custo.	O corte deixa de ser linear em todas as linhas e vira lista priorizada, com o que dói menos primeiro.
Decisão de investir analista-de-viabilidade-financeira	O projeto, o investimento e o fluxo que ele muda. Volta: Fluxo incremental, taxa justificada, VPL, TIR, payback simples e descontado, sensibilidade e cenários.	Todo pedido chega ao comitê na mesma régua, venha da área que vier — e o "não fazer nada" entra como alternativa.



DEPARTAMENTO Jurídico

Minuta

→ Negociação

→ Política

→ Consulta

→ Dossiê

PROCESSO	O QUE ENTRA — E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Contraminuta analista-comparativo-de-documentos	A versão que a contraparte devolveu e a nossa. Volta: O mapa de diferenças materiais, separando mudança de redação de mudança de sentido, com o impacto de cada uma.	A revisão deixa de ser releitura integral para achar os pontos que mexeram — e o que mudou de sentido não passa batido.
Política interna designer-de-politicas-internas	A regra que a empresa precisa fazer valer e quem ela alcança. Volta: A política com regras testáveis, alçadas, o que é proibido e o que é obrigatório.	A política sai da declaração de princípio e vira regra que a área consegue cumprir e o jurídico consegue cobrar.
Parecer e documento longo sintetizador-de-relatorios-extensos	O parecer, o estudo ou a norma nova, com dezenas de páginas. Volta: A síntese decisória rastreável, separando o que muda decisão do que é contexto, com o trecho de origem apontado.	O jurídico responde "o que isso significa para nós" em uma página — e quem cobrar a origem encontra.
Dossiê do caso organizador-de-evidencias-e-fontes	E-mails, contratos, atas e anexos espalhados do caso. Volta: O inventário com identificação única, classificação por força probatória e cada afirmação amarrada à evidência.	Quem assume o caso no meio entende em uma hora; a tese para de depender de quem estava lá.



DEPARTAMENTO

Compras e Suprimentos

Especificação

→ Cotação

→ Fornecedor

→ Decisão

→ Contrato

PROCESSO	O QUE ENTRA — E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Homologação de fornecedor due-diligence-de-terceiros	Os documentos do fornecedor e o risco do que ele vai fornecer. Volta: O questionário por nível de risco, a verificação de constituição, quadro societário e capacidade técnica e financeira.	O cadastro deixa de ser "mandou os documentos" e passa a ter profundidade proporcional ao risco.
Comparação de propostas analista-comparativo-de-documentos	As propostas dos concorrentes, cada uma no formato dela. Volta: A base normalizada e o mapa de diferenças materiais — escopo, exclusões e condições lado a lado.	A comparação para de ser só pelo preço: o que está fora do escopo aparece antes da assinatura.
Editais e RFP analista-de-editais-e-rfps	O edital, a RFP ou o termo de referência com os anexos. Volta: A matriz de requisitos (eliminatório, obrigatório, pontuável), o calendário com contagem regressiva e as cláusulas de risco.	A decisão de participar sai com critério, e o prazo fatal deixa de ser descoberto na véspera.
Fazer ou comprar analista-de-decisao-executiva	A decisão, as alternativas e o que se sabe de cada uma. Volta: O documento de decisão com critérios ponderados, premissa separada de evidência, reversibilidade e recomendação condicionada.	A diretoria revisa o critério, não o gosto de quem propôs — e a decisão fica defensável seis meses depois.



DEPARTAMENTO

Comercial e Atendimento

Lead

→ Reunião

→ Proposta

→ Funil

→ Voz do cliente

PROCESSO	O QUE ENTRA — E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Qualificação qualificador-de-leads-b2b	O lead que chegou e o que se sabe da conta. Volta: A qualificação em sete dimensões: aderência ao perfil, dor real, acesso a quem decide, momento e processo de compra.	O vendedor para de gastar o mês em oportunidade sem decisor nem orçamento.
Proposta arquiteto-de-propostas-comerciais	O diagnóstico da conversa, nas palavras do cliente. Volta: A proposta com escopo, o que fica explicitamente fora dele, entregáveis e critérios de aceite.	As propostas saem no mesmo padrão, e o "isso não estava no escopo" para de virar discussão no meio da entrega.

PROCESSO	O QUE ENTRA — E O QUE VOLTA	GANHO OPERACIONAL
Funil analista-de-pipeline-comercial	A exportação do CRM, como ela está. Volta: Cobertura de meta, conversão por etapa, ciclo médio, concentração e os negócios parados.	A previsão que vai à diretoria deixa de ser opinião do gerente e passa a ter conta atrás.
Voz do cliente analista-de-feedback-de-clientes	Tickets, respostas abertas da pesquisa e avaliações, em lote. Volta: O mapa temático priorizado, com severidade cruzada com frequência e citações literais sustentando cada tema.	A reclamação repetida para de morrer no atendimento e vira prioridade com evidência.

Os nomes em cinza são os roteiros do acervo que sustentam cada rotina. A lista não é fechada: o diagnóstico costuma achar rotinas específicas da empresa que valem mais do que as daqui.

06 O GANHO OPERACIONAL

De onde *o tempo aparece*.

O ganho não vem de a pessoa digitar mais rápido. Vem de quatro lugares, e os quatro se repetem em qualquer área.

A partida do zero

A folha em branco é o que mais consome tempo em trabalho de escritório. O primeiro rascunho passa a nascer estruturado, e a pessoa entra para julgar e corrigir — não para começar.

O retrabalho

O documento nasce no formato que o revisor espera, com as seções que ele cobra. Volta menos vezes, e a volta é sobre conteúdo, não sobre forma.

A espera

O que dependia da agenda de quem sabe fazer passa a ser executável por quem precisa, com a rotina escrita. A fila entre áreas encurta.

A cobertura

Dá para olhar a base inteira em vez de uma amostra, e fazer a análise que não cabia no prazo. O trabalho não fica só mais rápido: fica maior.

Ganho operacional aqui é a mudança na atividade — o que deixa de ser feito à mão e o que passa a caber no prazo. Quanto isso vale em horas depende do volume e da maturidade de cada processo, e não é a mesma coisa em duas empresas. É o que o diagnóstico mede antes do treinamento, para que o resultado seja comparado contra o ponto de partida da própria empresa.

07 GOVERNANÇA

A IA executa. *A pessoa julga.*

A pergunta que a diretoria faz não é se funciona — é o que acontece quando sai errado. Por isso a rotina já nasce com as regras dentro dela.

Quem assina responde

A IA executa; a pessoa julga. Nenhuma entrega sai da área sem revisão de quem responde por ela — e a rotina escrita diz em que ponto essa revisão acontece.

A ferramenta é a da empresa

O treinamento roda na IA que o TI já aprovou, dentro do ambiente corporativo. Não entra ferramenta nova sem a área de tecnologia na conversa.

Dado sensível tem regra

O que é pessoal ou sigiloso segue a política da empresa: o que pode ser enviado, o que precisa ser descaracterizado antes e o que não entra em prompt nenhum.

Sem caixa-preta

A área termina com as rotinas na mão, escritas e revisáveis por quem ficar. O conhecimento fica na empresa, não no fornecedor.

08 FORMATO E INVESTIMENTO

Como o programa *roda na prática*.

Turma fechada

Só a sua empresa, com os documentos e os casos de vocês. O exercício é o trabalho real da área.

Presencial, online ou híbrido

Na empresa, ao vivo à distância, ou os dois — a área que está em outra praça entra pela mesma turma.

Gravado

Para quem faltou e para quem for contratado depois: a rotina não se perde na troca de pessoa.

Por onda

Dá para começar por uma área, provar o ganho e abrir as próximas com o caso interno pronto.

Investimento sob consulta. Depende de quantas áreas entram, do tamanho das turmas, do formato e do desenho do acompanhamento — por isso a conversa e o diagnóstico vêm antes do número.

09 QUEM CONDUZ

Quem *faz o trabalho*, antes de ensinar.



Jefferson Cavalcante

Auditor e instrutor • IA aplicada à auditoria interna

O Método 3X nasceu dentro da auditoria interna, que é a formação dele — e por isso começa pelo processo, passa por risco e controle e termina em evidência. É a mesma disciplina que a página aplica aqui às rotinas de RH, Contabilidade, Financeiro, Jurídico, Compras, Comercial.

- ✓ **10 anos** de auditoria em ambiente Big Four
- ✓ **+50 empresas** brasileiras e multinacionais em projetos de auditoria
- ✓ **+100 auditores** treinados em IA aplicada
- ✓ **+20 equipes** treinadas dentro das empresas

- ✓ **5 anos** aplicando IA em auditoria, riscos e controles
- ✓ MBA em IA e Negócios — PUC-Campinas
- ✓ Certificado Claude — Anthropic

+30.000 horas economizadas por time e mentorados com as automações —
cerca de 15 auditores em tempo integral por um ano (2.000 h/ano cada).

10 COMO COMEÇAMOS

Do primeiro contato *à proposta*.

1

Conversa

Conte como a sua área trabalha hoje. A conversa começa pelo processo, não pela ferramenta.

2

Diagnóstico

As rotinas que se repetem, o tempo que levam hoje e a ferramenta que a empresa libera.

3

Proposta

Áreas, formato, calendário e investimento, definidos com a sua empresa.

4

Contratação

Com nota fiscal, pelo processo de compras da sua empresa.

Vamos conversar?

WhatsApp: (11) 95170-7257

E-mail: jefferson@bgmauditores.com.br

LinkedIn: Jefferson Cavalcante – [linkedin.com/in/jefferson-pereira/](https://www.linkedin.com/in/jefferson-pereira/)

Site: aiauditor.com.br

Para a proposta sair mais rápido, mande no e-mail: a empresa, as áreas que entrariam primeiro, quantas pessoas ao todo, a ferramenta de IA que a empresa libera hoje e o formato de preferência (presencial, online ou híbrido).

Jefferson Cavalcante · aiauditor.com.br · Apresentação atualizada em 02/10/2026 · Privacidade

Para times de auditoria interna, o programa é outro: aiauditor.com.br/in-company/.

Claude é marca da Anthropic; Copilot e Microsoft 365, da Microsoft; Gemini, do Google; ChatGPT, da OpenAI. Os nomes identificam as ferramentas ensinadas — não somos afiliados, patrocinados ou endossados por essas empresas.