kod szkolenia: HR-AI / ai_sprzedaz

AI w procesie sprzedaży

Sztuczna inteligencja zmienia oblicze sprzedaży. Czy jesteś gotowy, aby dołączyć do rewolucji? Nasze szkolenie pokaże Ci, jak wykorzystać AI do optymalizacji procesów sprzedażowych, zwiększenia efektywności i osiągnięcia lepszych wyników. Dowiesz się, jak automatyzować zadania, personalizować oferty i budować trwałe relacje z klientami.

Odbiorcy szkolenia

Dla kogo jest to szkolenie?

- Dla wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność w sprzedaży
- Dla osób chcących poznać najnowsze trendy w dziedzinie sztucznej inteligencji
- Dla tych, którzy chcą zdobyć przewagę konkurencyjną

Korzyści

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Zna sposoby jak generatywna sztuczna inteligencja może wspierać dział sprzedaży
- Potrafi zautomatyzować pewne procesy w działaniach sprzedażowych
- Wie jak wspierać obsługę klienta za pomocą asystentów AI
- Umie korzystać z narzędzi GenAI w codziennej pracy
- Zna dobre paktyki i zasady bezpieczeństwa pracy z AI

Program szkolenia

1. **Zrozumienie korzyści AI w sprzedaży**

Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób generatywna sztuczna inteligencja (GenAI) może wspierać pracę

w działach sprzedaży i obsługi klienta, np. w przygotowywaniu dokumentów, analizie dużych zbiorów danych czy szybszej komunikacji z klientem.

2. **Poznanie narzędzi AI i zasad pracy z promptami**

Uczestnicy zobaczą, jak korzystać z narzędzi GenAI (m.in. ChatGPT) do tworzenia tekstów, raportów, analiz oraz komunikacji mailowej. Nauczą się też tworzyć efektywne prompty, aby unikać tzw. „halucynacji" i uzyskiwać rzetelne, praktyczne rezultaty.

3. **Praktyczne wdrożenia AI w procesach sprzedaży**

Podczas warsztatów uczestnicy przećwiczą gotowe case studies, m.in. jak zautomatyzować tworzenie i archiwizację dokumentów czy jak wspierać obsługę klienta za pomocą asystentów AI.

4. **Proste automatyzacje bez konieczności programowania**

Uczestnicy dowiedzą się, jak za pomocą prostych, „bezprogramistycznych" rozwiązań (np. Make, Airtable) tworzyć automatyzacje usprawniające codzienne procesy sprzedaży (m.in. tworzenie szablonów ofert, weryfikacja danych, generowanie raportów, obsługa e-maili)

5. Rozwój kompetencji przyszłości i efektywność kosztowa

Uczestnicy zrozumieją, jakie korzyści finansowe i czasowe może przynieść wdrożenie GenAI oraz jak wybrać opłacalne i dopasowane do potrzeb organizacji narzędzia. Poznają też dobre praktyki i zasady bezpieczeństwa przy pracy z AI, by utrzymać wysokie standardy obsługi klienta i poufność danych.

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Szkolenie wymaga podstawowej wiedzy z zakresu procesu sprzedaży i obsługi klienta.

Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Język

język szkolenia: polski
język materiałów: polski