

Sztuczna inteligencja wspiera procesy sprzedażowe

Zapoznanie uczestników z podstawami sztucznej inteligencji, jej zastosowaniem w obszarze sprzedaży, ze szczególnym naciskiem na konkretne, praktyczne przykłady wykorzystywania narzędzi opartych o AI do wspierania działań sprzedażowych.



Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie jest przeznaczone dla specjalistów z zakresu sprzedaży i wszystkich osób zainteresowanych wykorzystaniem sztucznej inteligencji w tym obszarze.



Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat podstaw sztucznej inteligencji, zrozumieją korzyści wynikające z automatyzacji działań sprzedażowych przy pomocy AI i nauczą się korzystać z narzędzi opartych o sztuczną inteligencję by zwiększyć skuteczność sprzedaży.



Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Brak wymagań w zakresie posiadania specjalistycznej wiedzy. Szkolenie jest skierowane do osób na różnych poziomach zaawansowania.



Język szkolenia

- Szkolenie: polski



Czas trwania

1 dni / 7 godzin

Agenda szkolenia

1. Sztuczna inteligencja i ChatGPT
 - Wyjaśnienie kluczowych pojęć i przedstawienie narzędzi
 - Korzyści
 - Zagrożenia
 - ChatGPT – pierwsze kroki
2. Przykłady praktycznego zastosowania ChatGPT w sprzedaży:
 - Tworzenie strategii sprzedaży
 - Analiza konkurencji
 - Określenie grupy docelowej
 - Unikalna Cecha Produktu/Usługi (Unique Selling Point)
 - Kanały sprzedaży
 - Plan działania
 - Generowanie leadów sprzedażowych
 - Outbound
 - Inbound
 - Komunikacja z klientem
 - Automatyzacja i personalizacja komunikacji sprzedażowej
 - Wiadomości spontaniczne
 - Obiekcje i ich zbijanie
 - Radzenie sobie z trudnym klientem
 - Symulacja rozmowy
 - Cold calling
 - Ofertowanie
 - Negocjacje
 - Domykanie sprzedaży

- Analiza danych sprzedażowych
3. Dyskusja na temat przyszłości AI w sprzedaży
 4. Pytania i odpowiedzi