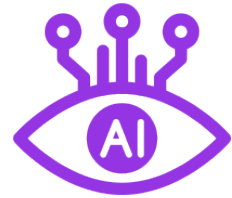


AI W SPRZEDAŻY



Kategoria	Czas trwania	Termin	Cena
AI	8h / 1 dzień	ustalamy indywidualnie	ustalamy indywidualnie

Program szkolenia:

Poniżej przedstawiamy przykładowy program szkolenia, który może zostać zmodyfikowany zgodnie z oczekiwaniami oraz poziomem grupy szkoleniowej. Przed przygotowaniem docelowego programu szkolenia, przeprowadzamy rozmowę techniczną, w której bierze udział trener oraz osoba techniczna lub cały zespół developerów reprezentujący klienta, w celu ustalenia szczegółów szkolenia.

Sztuczna inteligencja i ChatGPT

- Wyjaśnienie kluczowych pojęć i przedstawienie narzędzi
- Korzyści
- Zagrożenia
- ChatGPT – pierwsze kroki

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**

■ **Dyskusja na temat przyszłości AI w sprzedaży**

■ **Pytania i odpowiedzi**