

# AI w Sprzedaży

Szczegółowy program szkolenia



Przygotowano w dniu 06.09.2024

**Intellect**

Zespół koordynatorów

530 414 080 

kontakt@intellect-group.pl 

www.intellect-group.pl 





## Czego dotyczy szkolenie?

---

Integracja sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych może znacznie zwiększyć **efektywność działań handlowych**, poprawić **personalizację oferty** oraz **zredukować koszty operacyjne**.

Nasze szkolenie ma na celu zapewnienie uczestnikom kompleksowego zrozumienia narzędzi AI oraz umiejętności ich wykorzystania w codziennych zadaniach sprzedażowych. Uczestnicy dowiedzą się, jak **optymalizować codzienne czynności sprzedażowe**, **analizować dane klientów** oraz **automatyzować rutynowe procesy**, co pozwoli im osiągnąć lepsze wyniki i wyższą satysfakcję klientów.

## Sławny “Prompt engineering” Co to właściwie jest?

---



Na początku chcemy w kilku zdaniach wyjaśnić czym jest tzw. “prompt engineering”, bo choć nazwa może brzmieć tajemniczo i skomplikowanie, to jest to **kluczowy element** właściwie przeprowadzonego szkolenia z użycia narzędzi sztucznej inteligencji.

To pojęcie można przetłumaczyć jako “inżynieria podpowiedzi”, czyli proces tworzenia i optymalizowania zapytań (można powiedzieć, że jest to “pisanie komend”) skierowanych do sztucznej inteligencji, aby uzyskać od niej **jak najbardziej precyzyjne i użyteczne odpowiedzi**. Polega to na **starannym formułowaniu pytań**, instrukcji lub scenariuszy, tak aby AI lepiej rozumiał, czego od niego oczekujemy i mógł dostarczyć **dokładniejsze** lub **bardziej kreatywne wyniki**.

Jest to kluczowy element pracy z nowoczesnymi systemami AI, ponieważ odpowiednie sformułowanie zapytania często decyduje o jakości uzyskanej odpowiedzi. **Bo nie chodzi o to, żeby dostać ładnie napisaną, ale bezwartościową odpowiedź.**

# Forma szkolenia / używane na szkoleniu metody



## Pisanie "komend" dla AI (*prompt engineering*)

Jest to kluczowa umiejętność, którą zdobędziecie na szkoleniu. Dowiedzie się jak/ co pisać, aby otrzymać od AI właściwe odpowiedzi, czyli takie, które są **trafne, precyzyjne i odpowiednio szczegółowe**.



## Interaktywne wykłady

Tradycyjna metoda polegająca na prezentacjach prowadzonych przez instruktora z aktywnym udziałem uczestników poprzez pytania i dyskusje. Pozwala na przekazanie dużej ilości informacji w krótkim czasie, a interaktywność utrzymuje zaangażowanie uczestników.



## Warsztaty praktyczne

Ćwiczenia w małych grupach, które pozwalają uczestnikom praktycznie zastosować zdobytą wiedzę. Umożliwiają natychmiastowe wykorzystanie teorii w praktyce, co zwiększa zrozumienie i retencję wiedzy.



## Studia przypadków

Ćwiczenia w małych grupach, które pozwalają uczestnikom praktycznie zastosować zdobytą wiedzę. Umożliwiają natychmiastowe wykorzystanie teorii w praktyce.



## Sesje Q&A

Regularne sesje pytań i odpowiedzi, które umożliwiają uczestnikom wyjaśnianie wątpliwości i pogłębianie wiedzy. Umożliwiają indywidualne dostosowanie tempa nauki i głębsze zrozumienie materiału.



## Konkretne obszary w sprzedaży...

...które w ten sposób możemy wspólnie usprawnić, znajdziesz na następnej stronie.

# Obszary, które usprawnicie dzięki AI



Na tym szkoleniu nie będziemy uczyć Was technik sprzedaży. Pokażemy Wam za to jak pracę sprzedażową, którą obecnie wykonujecie, realizować **szybciej, precyzyjniej, efektywniej** dzięki **wykorzystaniu AI**. Oto przykładowe obszary:

## 01 WYSZUKIWANIE LEADÓW

Zapręgniemy ChatGPT do szukania klientów spełniających Twoje kryteria, wraz z ich danymi kontaktowymi.

## 02 GENEROWANIE WSTĘPNYCH OFERT

Generuj dokumenty kierowane do klientów, uwzględniając ich potrzeby i Wasze produkty. Mogą to być oferty, mogą to być umowy.

## 03 REDAGOWANIE MAILI

Komunikuj się szybko, efektywnie i personalizuj swoje wiadomości, bazując na swojej relacji z klientem.

## 04 SEGMENTACJA I FILTROWANIE KLIENTÓW

Przeszukuj i dziel bazę klientów według swoich kryteriów, podając do AI np. plik Excela i wskazując istotne dla Ciebie parametry.

## 05 ANALIZOWANIE DANYCH O KLIENTACH

Analizuj ich historię zakupów, kontaktów z Tobą, twórz raporty i generuj wskazówki do działań sprzedażowych.

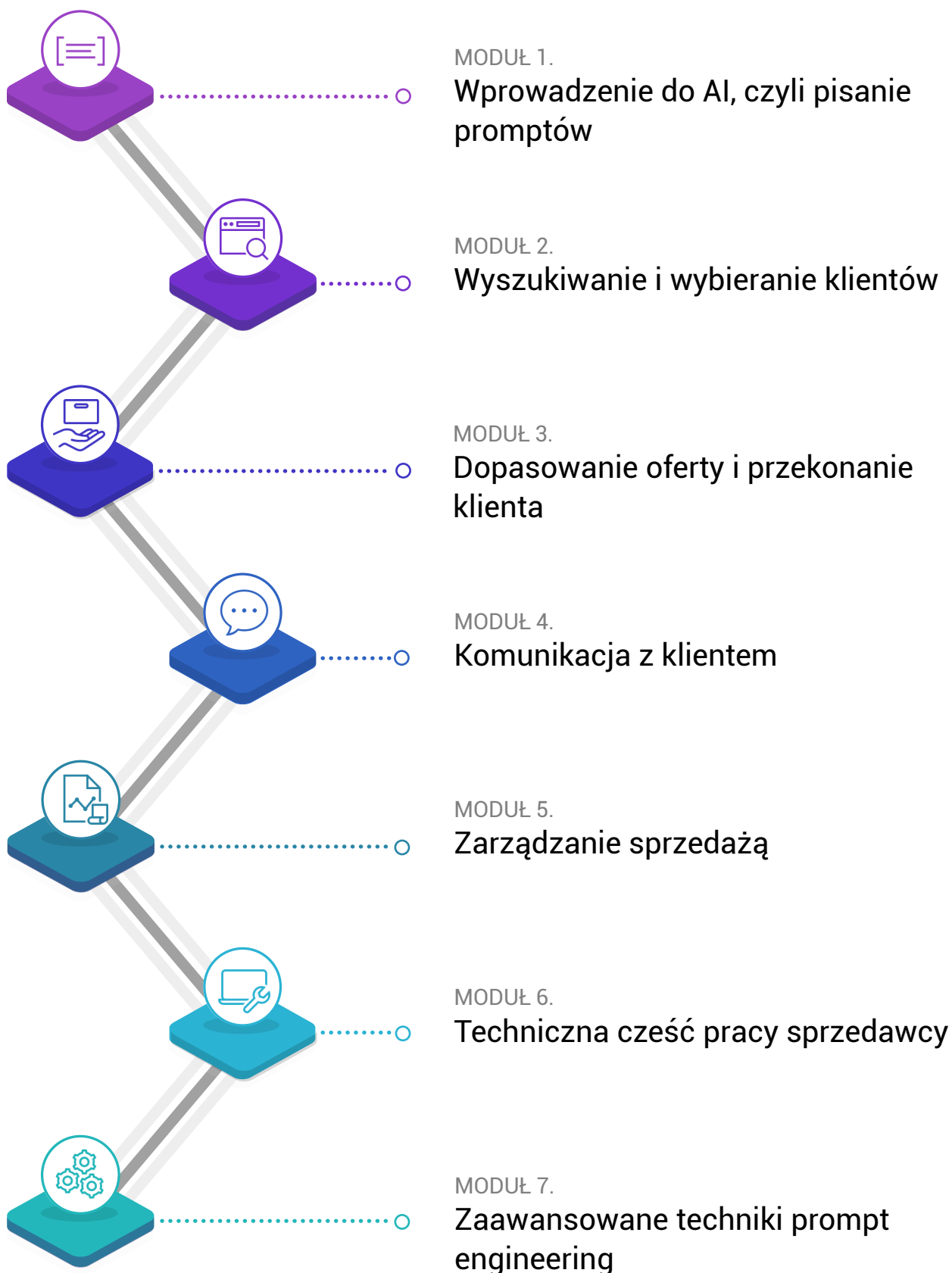
## 06 OCZYSZCZANIE DANYCH SPRZEDAŻOWYCH

Gdyby dane źródłowe były zawsze uporządkowane to świat byłby piękniejszy. AI pomoże Ci je uporządkować.



# 7 modułów szkolenia z AI w Sprzedaży

Na dalszych stronach znajdziesz szczegółowy zakres modułów do wyboru – powiedz jaki zakres Cię interesuje, a określimy ile czasu powinno trwać szkolenie.





## Moduł 1.

# Wprowadzenie do AI, czyli pisanie promptów



### Definicje i podstawowe pojęcia

Wyjaśnienie, czym jest sztuczna inteligencja (AI) i modele językowe, jak ChatGPT.



### Tworzenie podstawowych promptów

Jak napisać skuteczny prompt, aby uzyskać pożądane odpowiedzi od ChatGPT.



### Co to jest prompt engineering?

Wyjaśnienie pojęcia prompt engineering i jego znaczenia w pracy z modelami językowymi.



### Struktura promptów

Analiza struktury promptu, aby zwiększyć jego skuteczność.



### Zasady tworzenia promptów

Kluczowe zasady, których należy przestrzegać podczas pisania promptów.




### Typowe błędy w prompt engineering

Najczęstsze błędy popełniane przy tworzeniu promptów i jak ich unikać.



### Etyczne aspekty AI

Omówienie kwestii etycznych związanych z wykorzystaniem AI.



## Moduł 2. Wyszukiwanie i wybieranie klientów

---



### Wyszukiwanie klientów o zadanych parametrach

Wyszukiwanie ich w sieci, podając kluczowe dla Ciebie kryteria. Pobieranie danych kontaktowych.



### Wyszukiwanie informacji o kliencie

Gdy chcesz dowiedzieć się więcej o konkretnym kliencie – pomocne w budowaniu relacji, znalezieniu potencjalnego problemu klienta.



### Analizowanie własnej bazy danych

W celu wyszukania specyficznych cech, które charakteryzują najlepszych (przynoszących Ci największe korzyści) klientów.



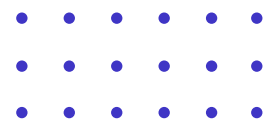
### Klienci na social mediach

Wykrywanie potencjalnych klientów na podstawie analizy mediów społecznościowych (aktywności klientów, ich informacji profilowych).



### Scroing leadów

ChatGPT może oceniać potencjalnych klientów (leadów) na podstawie różnych kryteriów, np. wielkość firmy, branża, lokalizacja, historia interakcji, itd., co ułatwia ich priorytetyzację.



## Moduł 3.

# Dopasowanie oferty i przekonanie klienta



### Najlepsze argumenty pod klienta

AI, na podstawie informacji o kliencie i o Waszej ofercie, pomoże dobrać takie argumenty, które przekonają tego konkretnego klienta (bo każdy klient ma swoje potrzeby).



### Dobranie produktów z Waszej oferty

Ważnym zadaniem sprzedawcy jest dopasowanie produktu, który najlepiej spełni oczekiwania klienta. AI podpowie który to produkt i dlaczego właśnie ten.



### Tworzenie przyciągających opisów sprzedażowych

ChatGPT pomożemy ubrać w odpowiednie słowa korzyści, które klient osiągnie, opis sprzedawanego produktu, wytłumaczy dlaczego jesteście lepsi niż konkurencja.



### Automatyczne wypełnianie dokumentów ofert

Zamiast ręcznie uzupełniać szablon pliku oferty, możesz nakazać zrobienie tego Chatowi GPT.



### Skracanie i optymalizacja treści sprzedażowych

Przedstawiaj klientowi krótkie, ale przekonujące teksty, zamiast wielostronicowych opisów.



### Obsługa trudnych klientów

ChatGPT może pomóc w opracowaniu scenariuszy, które ułatwią radzenie sobie z trudnymi sytuacjami lub niezadowolonymi klientami.



### Scenariusze follow-up

Opracowanie skutecznych planów po spotkaniach sprzedażowych lub rozmowach z klientami.



## Moduł 4.

# Komunikacja z klientem

---



### Dopasowanie stylu pisanego tekstu

AI może za jednym kliknięciem zamienić zapisany tekst (np. email), zachowując tę samą treść, ale nadając mu inny styl, trafiający do Twojego klienta.



### Szybkie odpowiedzi na emaila

Szybko odpowiadaj na rozbudowane wiadomości klientów. "Wgraj" maila klienta do Chata GPT i otrzymaj gotową odpowiedź, zgodną z Twoimi oczekiwaniami.



### Szablony odpowiedzi na zapytania

AI pomoże Ci stworzyć bazę odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania i wątpliwości Twoich klientów.



### Pomoc w zarządzaniu relacjami z klientem

AI może analizować historię interakcji z klientami i podpowiadać działania w celu poprawy relacji



### Szybkie odpowiedzi na pytania techniczne

ChatGPT może generować odpowiedzi na bardziej skomplikowane pytania techniczne klientów, gdy wiedza techniczna sprzedawcy nie jest wystarczająca.



### Generowanie treści przypomnień

ChatGPT samodzielnie nie będzie wysyłać maili, ale może generować dla Ciebie treści takich wiadomości, np. przypominających o płatnościach.



## Moduł 5.

# Zarządzanie sprzedażą

---



### Analiza konkurencji

ChatGPT może analizować działania konkurencji, identyfikując klientów, którzy mogą być niezadowoleni z obecnych dostawców lub wykazują chęć zmiany.



### Analiza trendów

Pozwala na wyłapanie nowych nisz i grup klientów, które mogą być zainteresowane produktami lub usługami.



### Scenariusze rozmów dla zespołu sprzedażowego

Może bazować na dotychczasowych doświadczeniach oraz dawać od siebie pomysły przy często powtarzających się problemach.



### Automatyczne raportowanie

Szybkie generowanie podsumowań, identyfikowanie kluczowych wskaźników oraz sugerowanie działań optymalizacyjnych.



### Segmentacja klientów

AI może identyfikować wzorce i sugerować nowe, niestandardowe segmenty, pomagając w precyzyjnym targetowaniu ofert.



### Oczyszczanie danych

Surowe dane (np. w Excelu) mogą łatwo zostać dostosowane do formy, która umożliwia analizę.



### Generowanie prognoz sprzedaży

Poprzez analizę historycznych danych, trendów rynkowych i sezonowych.



## Moduł 6.

# Techniczna część pracy sprzedawcy

---



### Porównanie dokumentów

Jeśli nie używano narzędzi śledzenia zmian w kolejnych wersjach dokumentu, to możesz załadować je do AI i poprosić o wskazanie różnic.



### Przepisanie dokumentu papierowego

Na podstawie zdjęcia dokumentu, możesz otrzymać jego wersję elektroniczną (edytowalną).



### Dokumenty jasne i czytelne

AI może wskazać miejsca w dokumencie, które mogą być niespójne lub niejasne i zasugerować zmiany



### Obsługa klientów w różnych językach

Możesz przetłumaczyć teksty z (i na) dowolnego języka, w bardzo dobrej jakości, nie martwiąc się o użycie prawidłowej stylistyki i kontekstu tłumaczonego tekstu.



### Poprawianie typografii dokumentu

Czyli automatyczna poprawa częstych błędów w sposobie pisania dokumentów tekstowych



## Moduł 7.

# Zaawansowane techniki prompt engineering

---



### Personalizacja promptów

Jak dostosować prompty do indywidualnych potrzeb i kontekstu użytkownika.



### Kontekst w prompt engineering

Znaczenie kontekstu w formułowaniu promptów i jak go wykorzystać.



### Dynamiczne generowanie treści

Techniki pozwalające na dynamiczne tworzenie treści w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby.



### Zaawansowane techniki optymalizacji

Techniki optymalizacji promptów dla uzyskania bardziej precyzyjnych odpowiedzi.



### Przykłady skomplikowanych promptów

Studia przypadków wykorzystania zaawansowanych promptów w różnych scenariuszach.

# Sylwetka trenera <sup>(1/2)</sup>

rekomendowanego do Państwa szkolenia



## Krzysztof Sługocki

Trener AI w biznesie

Lat wdrażania rozwiązań IT

20

### Krótko o Krzysztofie:

Doświadczony trener i konsultant z ponad 20-letnim doświadczeniem, specjalizuje się w zaawansowanych technologiach informatycznych oraz prawnych. Jego szczególną domeną w ostatnim czasie jest prowadzenie szkoleń związanych z wykorzystywaniem modeli językowych (LLM) generatywnej sztucznej inteligencji (AI). Dzięki swojej wszechstronnej wiedzy i pasji do nauczania Krzysztof stał się specjalistą w tej dziedzinie z zasobem unikatowej wiedzy z bagażem coraz bardziej pożądanym obecnie umiejętności.

### Doświadczenie:

Certyfikowany Trener Biznesu (Wyższa Szkoła Bankowa, Wrocław) oraz absolwent studiów podyplomowych z ochrony danych osobowych (Uniwersytet Łódzki), zastosowań arkusza kalkulacyjnego MS Excel w controllingu na poziomie zaawansowanym (Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu) i Data Scientist – Big Data (Akademia WSB w Dąbrowie Górniczej). Krzysztof ma bogate doświadczenie w zarządzaniu projektami informatycznymi i wdrożeniowymi, szczególnie w kontekście AI, gdzie precyzyjne zarządzanie jest kluczem do sukcesu.

Krzysztof ma bogate doświadczenie zawodowe obejmujące pracę jako trener, wykładowca, konsultant, informatyk, programista, analityk danych, grafik komputerowy oraz specjalista ochrony danych osobowych.

### Sposób komunikacji:

Krzysztof ma wyjątkowe umiejętności komunikacyjne, które umożliwiają mu skuteczne prowadzenie szkoleń, konsultacji, wdrożeń, negocjacji i mediacji. Potrafi angażować Uczestników – w szczególności Uczestników szkoleń, tłumacząc często dość złożone zagadnienia związane z AI w sposób przystępny i zrozumiały. Jego poczucie humoru (naznaczone także przyjemną dla ucha lekką ironią i sarkazmem) sprawia, że każde szkolenie staje się nie tylko pouczające, ale i przyjemne, czyli nigdy nie jest przeciągłe i nudne.

## Rozwój kompetencji miękkich:

Specjalizuje się również w rozwijaniu kompetencji miękkich, takich jak komunikacja w biznesie (także komunikacja perswazyjna), negocjacje, autoprezentacja, i zarządzanie sobą w czasie. Stosuje metody warsztatowe, które umożliwiają praktyczne doskonalenie tych umiejętności, co jest kluczowe w efektywnym wykorzystywaniu AI, czyli w komunikacji z modelami językowymi AI opartymi o sztukę korzystania z NLP.

## Projektowanie szkoleń AI:

Krzysztof Sługocki stale podnosi swoje kwalifikacje poprzez uczestnictwo w kursach, szkoleniach i konferencjach. Ukończył liczne kursy online z zakresu analizy danych, zarządzania projektami, ochrony danych osobowych oraz nowych technologii. Jego nieustanne dążenie do samodoskonalenia sprawia, że jest zawsze na bieżąco z najnowszymi trendami i metodami w swojej dziedzinie. Dzięki temu projektuje i prowadzi nowoczesne szkolenia zawodowe, skupiające się często na zaawansowanych zastosowaniach AI. Jego podejście oparte na realnych przypadkach oraz praktyczne ćwiczenia sprawiają, że uczestnicy zdobywają nie tylko wiedzę teoretyczną, ale i praktyczne umiejętności. **Przykłady takich szkoleń:**

### AI w Sprzedaży

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat sposobów, w jakie AI może usprawnić proces **pozyskiwania** i **zarządzania** klientami, personalizacji ofert, oraz optymalizacji działań sprzedażowych.

### AI w Pracy Biurowej

W ramach szkolenia uczestnicy poznają konkretne metody wykorzystania AI do **automatyzacji rutynowych zadań**, co przyspiesza czas wykonania codziennych obowiązków.

### AI w Marketingu

**Optymalizacja** kampanii reklamowych, **personalizacji** komunikacji z klientami oraz **automatyzacji** procesów marketingowych.

### AI w HR i Zarządzaniu

Wykorzystywanie zaawansowanych narzędzi AI w procesie **rekrutacyjnym**, analizy danych oraz automatyzacji zadań **administracyjnych**, umożliwiając efektywniejsze zarządzanie zasobami ludzkimi.

### AI w Prawie i Orzecznictwie

Skupia się na strategicznym wykorzystaniu AI w sektorze **prawnym**, w szczególności na zastosowaniu modeli językowych w celu usprawnienia pracy prawnej, analizie danych oraz w procesie orzecznictwa.