

AI w Sprzedaży

Szczegółowy program szkolenia

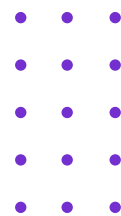
Cel szkolenia

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.

Forma szkolenia / metody używane na szkoleniu

- **Pisanie “komend” dla AI (prompt engineering)** - jest to kluczowa umiejętność, którą zdobędziecie na szkoleniu. Dowiedziecie się jak/ co pisać, aby otrzymać od AI właściwe odpowiedzi, czyli takie, które są **trafne, precyzyjne i odpowiednio szczegółowe**.
- Interaktywne wykłady
- Warsztaty praktyczne
- Studia przypadków
- Sesje Q&A



Propozycja programu szkolenia

Poniżej znajduje się propowany przez nas zakres szkolenia. Proszę pamiętać, że zostanie on elastycznie **dopasowany do Państwa potrzeb**.

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.

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 emaile

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

Korzyści, które osiągnięcie dzięki szkoleniu!



Oto realne korzyści, które możecie osiągnąć dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu z AI, dopasowanym do Waszych potrzeb.



WYSZUKIWANIE LEADÓW

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



GENEROWANIE WSTĘPNYCH OFERT

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



REDAGOWANIE MAILI

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



SEGMENTACJA I FILTROWANIE KLIENTÓW

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



ANALIZOWANIE DANYCH O KLIENTACH

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



OCZYSZCZANIE DANYCH SPRZEDAŻOWYCH

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