

AI profesionalce u prodaji

Mercuri International

Pregled sadržaja

AI za profesionalce u prodaji Mercuri International

Ovaj program je vodič korak po korak za korištenje prompt engineering-a i generativne umjetne inteligencije, posebno ChatGPT-a, za poboljšanje prodajnih postignuća. Profesionalci u prodaji naučit će kako komunicirati i komunicirati s AI, razviti učinkovite upute i maksimalno iskoristiti prednosti AI tehnologije.

Polaznici

Profesionalci u prodaji koji mogu imati koristi od učenja kako koristiti AI i posebno upite u ChatGPT-u koji će im pomoći da poboljšaju prodajne rezultate.

Trajanje

Digitalni sadržaj: 2 sata.

Način rada

100% digitalno ili u kombinaciji s licem u lice ili virtualnom učionicom.

Interaktivni moduli, videozapisi, primjeri, praktične vježbe, upitnici, dokumenti koji se mogu preuzeti i otvoreni forumi za povezivanje sa zajednicom. Cjelokupni materijal je podržan za rad na prijenosnim računalima, tabletima i pametnim telefonima.

Pregled sadržaja

1. Snaga umjetne inteligencije u prodaji

Što je AI?

Koja je uloga umjetne inteligencije u prodaji?

Koje su mogućnosti i ograničenja?

2. Ovladavanje brzim inženjeringom

Što je *prompt engineering*?

Razumijevanje tipova upita i okvira

Stvaranje učinkovitih ChatGPT lanaca upita

Napredni savjeti i trikovi

3. Praktične primjene ChatGPT-a u prodaji

Kako zaštititi osjetljive podatke

Pripreme prije zadavanja upita

Praktične vježbe za rješavanje 10 uobičajenih izazova u prodaji pomoću umjetne inteligencije

10 izazova

pregled

Prodajno planiranje & Prodajna strategija

1. Oblikovanje uvjerljivog prijedloga vrijednosti
2. Istraživanje kupčeve branše/ poslovanja

Uključivanje osoba koje vas slušaju

3. Izrada e-mail poruka
4. Unaprjeđenje vašeg LinkedIn profila

Kvalifikacija kupaca

5. Razumijevanje kupčevih potreba
6. Kvalifikacija potencijalnih kupaca

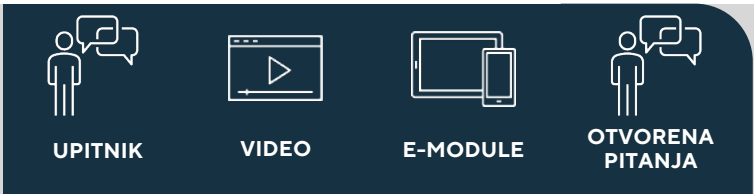
Prezentacija rješenja i ključne poruke

7. Oblikovanje uvjerljivog prijedloga
8. Izrada studije slučaja povezane s kupcem

Upravljanje prigovorima & Zaključivanje prodaje

9. Ovladavanje vještinom upravljanja prigovorima
10. Izrada e-mail poruke za zaključak prodaje

Put učenja



SNAGA AI U PRODAJI

KORIŠTENJE PROMPT ENGINEERING-A



PRAKTIČNA PRIMJENA CHATGPT U PRODAJI





MERCURI
international

Grow your people
Grow your business