

# IA per i professionisti delle vendite

---

**Mercuri International**

# Panoramica

## IA per i professionisti delle vendite

Mercuri International

Questo programma rappresenta una guida dettagliata all'utilizzo dell'ingegneria dei prompt e dell'intelligenza artificiale generativa, in particolare ChatGPT, per potenziare le prestazioni di vendita. I professionisti delle vendite apprenderanno come comunicare e interagire con l'IA, sviluppare prompt efficaci e massimizzare i vantaggi offerti dalla tecnologia IA.

## A chi è rivolto

Professionisti delle vendite che possono beneficiare dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale, in particolare dei prompt in ChatGPT, per migliorare le prestazioni di vendita.

## Durata

Contenuti digitali: 2 ore.

## Modalità di erogazione:

completamente digitale o combinata con lezioni in aula o virtuali. Il programma comprende moduli interattivi, video, esempi pratici, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per facilitare l'interazione con la comunità. Tutti i materiali sono fruibili su computer portatili, tablet e smartphone.

# Panoramica Contenuti

## 1. Il potere dell'IA nelle vendite

- Che cos'è l'IA?
- Qual è il ruolo dell'IA nelle vendite?
- Quali sono le opportunità e i limiti dell'IA?

## 2. Padroneggiare il prompt engineering

- Che cos'è il prompt engineering?
- Comprendere i tipi di prompt e le loro strutture
- Creare catene di prompt ChatGPT efficaci
- Suggerimenti e trucchi avanzati

## 3. Applicazioni pratiche di ChatGPT nelle vendite

- How to protect sensitive information
- Preparations before prompting
- Practical exercises to solve 10 common challenges in sales using AI

# 10 sfide

Panoramica

## Pianificazione e strategia delle vendite

1. Creare una proposta di valore convincente
2. Ricerca sul settore del cliente

## Individuare e coinvolgere il proprio target

3. Stesura di e-mail di prospecting coinvolgenti
4. Migliorare l'attrattiva del profilo LinkedIn

## Ricerca e qualificazione

5. Comprendere le esigenze dei clienti
6. Qualificazione dei potenziali clienti


## Presentazione della soluzione e Value Statement

7. Creare proposte persuasive
8. Creazione di un caso di studio personalizzato


## Gestione delle obiezioni e conclusione della vendita

9. Imparare a gestire le obiezioni
10. Elaborare e-mail conclusive per le vendite


# Percorso formativo




**BENVENUTO**




**SODAGGIO**



**VIDEO**



**MODULO DIGITALE**



**DOMANDE APERTE**

**IL POTERE DELL'INTELLIGENZA  
ARTIFICIALE APPLICATA ALLE  
VENDITE**



**VIDEO**



**MODULO DIGITALE**



**MODULO DIGITALE**



**ESSENTIALS**



**DOMANDE APERTE**

**IMPARA IL PROMPT ENGINEERING**



**ESSENTIALS**



**DOMANDE APERTE**



**MODULO DIGITALE**



**DOMANDE APERTE**

**APPLICAZIONI PRATICHE DI  
CHATGPT NELL'AMBITO DELLE  
VENDITE**



**QUIZ FINALE**



**CERTIFICAZIONE**



MERCURI  
international

Grow your people  
Grow your business