



IA per i Professionisti delle Vendite

Mercuri International

Panoramica

IA per i professionisti delle vendite

Questo programma è una guida pratica all'uso del prompt engineering e dell'IA generativa, con un focus su ChatGPT, per ottimizzare le performance di vendita. Scoprirai come interagire con l'IA, creare prompt efficaci e sfruttare al massimo i vantaggi della tecnologia IA.

A chi è rivolto?

Professionisti delle vendite che vogliono imparare a utilizzare l'IA, e in particolare i prompt in ChatGPT, per migliorare le loro performance di vendita

Durata:

Contenuto digitale: 2 ore

Modalità di erogazione:

100% digitale oppure in combinazione con sessioni in presenza o in aula virtuale

Moduli interattivi, video, esempi, esercizi pratici, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptop, tablet e smartphone

Panoramica dei contenuti

1

Il potenziale dell'IA nelle vendite

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

2

Padroneggiare il prompt engineering

- Che cos'è il prompt engineering?
- Comprendere i vari tipi di prompt e framework
- Creare catene di prompt efficaci per ChatGPT
- Consigli e tecniche avanzate

3

Applicazioni pratiche di ChatGPT nelle vendite

- Come tutelare le informazioni sensibili
- Preparazione prima di formulare un prompt
- Esercizi pratici per affrontare 10 sfide comuni nelle vendite con l'IA

10 Sfide

Panoramica

Pianificazione delle vendite e strategia di vendita

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

Identificare e coinvolgere il tuo pubblico

3. Scrivere email di prospezione accattivanti
4. Rendere il tuo profilo LinkedIn più interessante

Scoperta e qualificazione

5. Comprendere le esigenze del cliente
6. Qualificazione del potenziale cliente

Presentazione della soluzione e dichiarazione del valore

7. Sviluppare proposte persuasive
8. Creare un caso di studio basato sul cliente

Gestione delle obiezioni e chiusura della vendita

9. Padroneggiare la gestione delle obiezioni
10. Scrivere l'email per la chiusura della vendita

Percorso di apprendimento



Benvenuto



Sondaggio



Video



Modulo digitale



Domande

Il potenziale dell'IA nelle vendite



Video



Modulo digitale



Modulo digitale



Essentials



Domande

Padroneggiare il prompt engineering



Essentials



Domande



Modulo digitale



Domande

Applicazioni pratiche di ChatGPT nelle vendite



Quiz finale



Certificazione



Grow your people
Grow your business