

Moduł 7: AI w sprzedaży



Zawartość modułu:

- ✳️ 1. Wprowadzenie do AI w sprzedaży
- ✳️ 1.1 Rola sztucznej inteligencji w nowoczesnej sprzedaży
- ✳️ 1.2 Przykłady zastosowania AI w procesach sprzedażowych
- ✳️ 1.3 Wpływ AI na tradycyjne i nowoczesne techniki sprzedaży



Moduł 7: AI w sprzedaży

 2. AI w generowaniu leadów i prognozowaniu sprzedaży

 2.1 Automatyzacja generowania leadów z wykorzystaniem AI

 2.2 Prognozowanie sprzedaży za pomocą analizy AI

 3. AI w personalizacji i automatyzacji komunikacji sprzedażowej

 3.1 Personalizacja komunikacji z klientem

 3.2 Automatyzacja komunikacji sprzedażowej

 3.3 AI, które wspiera komunikację handlową

 3.3 AI a systemy CRM

 4. AI w analizie danych sprzedażowych

 4.1 Analiza wyników sprzedaży z wykorzystaniem AI

 4.2 Narzędzia AI do analizy danych sprzedażowych



Moduł 7: AI w sprzedaży

5. AI w automatyzacji działań sprzedażowych

 5.1 Zautomatyzowane systemy CRM

 5.2 Tworzenie ścieżek klienta w systemach CRM i Marketing Automation

6. AI w optymalizacji strategii cenowych

 6.1 Dynamiczne ustalanie cen z pomocą AI

 6.2 Optymalizacja ofert specjalnych i promocji za pomocą AI

7. Jak znajdować i wdrażać nowe narzędzia AI w sprzedaży?

 7.1 Platformy i społeczności - Hugging Face, Replicate, GitHub

 7.2 Media społecznościowe i newslettery

 7.3 Społeczność Instytutu Kompetencji Przyszłości



🤔 Dla kogo jest ten moduł?

- ➡ Dla zespołów sprzedażowych, które chcą wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji w swoich działaniach, od generowania leadów po zarządzanie relacjami z klientami.
- ➡ Dla menedżerów sprzedaży, którzy pragną zautomatyzować procesy sprzedażowe i zwiększyć efektywność działań dzięki AI.
- ➡ Dla analityków i przedsiębiorców, którzy chcą lepiej wykorzystywać dane do optymalizacji strategii sprzedażowych.

Jakie kompetencje zdobędą uczestnicy?

- ✓ Zrozumieją, jak AI zmienia świat handlu, od personalizacji komunikacji z klientem po dynamiczne ustalanie cen.
- ✓ Nauczą się korzystać z narzędzi AI do wspierania kontaktu z klientem, analizy danych sprzedażowych i optymalizacji swoich strategii sprzedażowych.
- ✓ Poznają najlepsze praktyki i narzędzia do automatyzacji procesów sprzedażowych z wykorzystaniem AI, zwiększając skuteczność i rentowność sprzedaży.

Zamów moduł.

biuro@kompetencjeprzyszlosci.pl

