

Corso - 13/03/2024

CHAT GPT for sales

Come integrare l'Intelligenza Artificiale nelle attività di vendita

Obiettivi

Il corso mira a perfezionare l'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nelle attività di vendita, focalizzandosi sull'ottimizzazione di processi operativi e sulla predizione delle dinamiche di mercato, al fine di migliorare l'efficienza complessiva del professionista.

Programma

Esempi ed esercizi con l'utilizzo di tools, software e prompts per:

➤ Velocità ed efficienza

- Prendere appunti
- Trascrivere e riassumere riunioni
- Aggiornare automaticamente il CRM

➤ Supporto alle decisioni

- Analisi dei siti dei concorrenti (parole chiave, ecc.)
- Ricerca sui bisogni dei clienti e sulle Buyer Persona
- Prevedere le evoluzioni dei mercati

➤ Gestire il ciclo di vendita

- Riassumere email scritte o ricevute
- Rispondere alle email
- Prevedere possibili obiezioni e relative risposte

➤ Comunicare

- Creare presentazioni, video e documenti"

Destinatari

Professionisti del settore delle vendite e a coloro che desiderano migliorare le proprie competenze utilizzando l'Intelligenza Artificiale come supporto nelle attività quotidiane.

Durata

4 ore

Quota di adesione:

300,00 € + IVA a persona per le aziende associate

400,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

13/03/2024 14.00-18.00 - ONLINE