



**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