



Corso - 19/06/2024

CHAT GPT for sales

Corso introduttivo su come integrare l'Intelligenza Artificiale nelle attività di vendita

Obiettivi

Il corso fornisce interessanti spunti sull'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nelle attività di vendita, attraverso dimostrazioni interattive ed esercizi pratici

Programma

Requisiti per la partecipazione:

- Account OpenAI Chat GPT (altamente consigliato Chat GPT 4.0, a pagamento).
- Possibilità e capacità di installazione di Plugin su Chrome (fare verifica con IT aziendale).

PROGRAMMA

Introduzione all'IA nelle vendite:

- Breve panoramica dei diversi strumenti di IA che verranno trattati.
- Basi di costruzione di Prompt e fondamenti di prompt engineering.
- Tips e scorciatoie per velocizzare l'attività.
- Cenni sulla possibile integrazione degli strumenti di IA con i comuni software di vendita come i CRM.
- Cenni al Social selling via LinkedIn, facilitato dall'IA

Dimostrazioni interattive:

Demo interattive e dal vivo dell'utilizzo di strumenti di IA per varie attività di vendita in specifici scenari: interessare e coinvolgere i clienti, trovare dati sul mercato e sulla concorrenza, paragonare prodotti caricando i relativi PDF, elaborare mail traendo i dati da PDF e documenti caricati, estrarre dati dai siti, analizzare file e PDF con dati e informazioni, ecc.

Esercizi pratici svolti dai partecipanti nelle sessioni secondarie:

Esercizi semplici che si concentrano su attività di base che chiunque può svolgere, anche senza conoscenze preliminari di IA.

Produttività personale e scrittura:

Esempi e modelli personalizzabili per prendere appunti, correggere le e-mail, scrivere e rispondere.

Creazione di contenuti con l'IA (cenni):

L'utilizzo dell'IA per creare immagini, video e documenti.

Semplici progetti in cui i partecipanti creano i propri contenuti utilizzando gli strumenti di IA.

Risorse e apprendimento continuo:

Elenco delle risorse per l'ulteriore apprendimento.

Suggerimenti su come rimanere aggiornati con gli ultimi strumenti di IA e le tendenze nelle vendite.

NB: SBS e la docente si riservano di apportare modifiche al programma, anche sotto data, alla luce dei cambiamenti che entro giugno potrebbero già essere stati definiti.

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

19/06/2024 09.00-13.00 - ONLINE



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108