

UI za prodajne specialiste

Mercuri International – AI for sales professionals

Pregled programa

UI za prodajne specialiste

Mercuri International

Ta razvojni program predstavlja priročnik za uporabo metode ustvarjanja iztočnic (Prompt engineering) in generativne UI za izboljšanje prodajne uspešnosti.

Prodajni specialisti se bodo naučili, kako komunicirati in izmenjevati informacije z UI, razviti učinkovite iztočnice in čim bolje izkoristiti prednosti tehnologije UI.

Komu je program namenjen

Prodajnim specialistom, ki jim bo učenje o uporabi UI in zlasti ustvarjanju iztočnic za orodja generativne UI koristilo za izboljšanje prodajne uspešnosti.

Trajanje

2 uri digitalnega učenja

1 dan treninga v živo

2 uri virtualnega treninga

Oblika izvedbe

Integrirani hibridni program.

Praktične vaje na primerih udeležencev na treningih, interaktivni e-učni moduli, videi, primeri, vprašalniki, dokumenti za prenos in odprti forumi za povezovanje ter izmenjavo informacij. Vse digitalne učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.

Pregled vsebine

1. Moč UI v prodaji

- Kakšna je vloga UI v prodaji?
- Kakšne so njene priložnosti in omejitve?

2. Obvladovanje ustvarjanja iztočnic (prompt engineering)

- Kaj je ustvarjanje iztočnic?
- Razumevanje vrst in struktur iztočnic
- Ustvarjanje učinkovitih verig iztočnic
- Napredni nasveti in triki

3. Praktična uporaba v prodaji

- Kako zaščititi občutljive informacije?
- Priprave na ustvarjanje iztočnic in asistentov
- Praktične vaje za soočanje z 10 najpogostejšimi izzivi v prodaji s pomočjo UI
- Kako razumeti in se uspešno soočiti z UI informiranim kupcem

10 izzivov + UI informirani kupec

Pregled

Načrtovanje prodaje in
prodajna strategija

1. Oblikovanje prepričljivega predloga vrednosti
2. Raziskovanje panoge stranke

Iskanje in navezovanje
stikov z občinstvom

3. Oblikovanje privlačnih e-poštnih sporočil za pridobivanje potencialnih strank
4. Izboljšanje privlačnosti vašega LinkedIn profila

Raziskovanje in
kvalifikacija

5. Razumevanje potreb strank
6. Kvalifikacija potencialnih strank

Predstavitev rešitve in
utemeljitev vrednosti

7. Oblikovanje prepričljivih predlogov
8. Oblikovanje študije primera stranke

Obvladovanje
ugovorov in
zaključevanje prodaje

9. Obvladovanje ravnanja z ugovori
10. Oblikovanje e-poštnega sporočila za zaključevanje prodaje

Razumevanje in soočanje z UI informiranim kupcem

Učna pot



DOBRODOŠLI



ANKETA



VIDEO



E-UČNI
MODUL



ODPRTO
VPRAŠANJE



VIDEO



E-UČNI
MODUL



E-UČNI
MODUL



VSEBINSKI
POVZETKI



ODPRTO
VPRAŠANJE

MOČ UI V PRODAJI

**OBVLADOVANJE USTVARJANJA
IZTOČNIC (PROMPT ENGINEERING)**



VSEBINSKI
POVZETKI



ODPRTO
VPRAŠANJE



E-UČNI
MODUL



ODPRTO
VPRAŠANJE

**PRAKTIČNA UPORABA
GENERATIVNE UI V
PRODAJI**



ZAKLJUČNI
KVIZ



CERTIFIKACIJA



Razvijajte svoje ljudi
Razvijajte svoj posel