

# 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 umetne inteligence, zlasti ChatGPT, 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 ChatGPT koristilo za izboljšanje prodajne uspešnosti.

## Trajanje

Digitalne vsebine: 2 uri

## Oblika izvedbe

100% digitalno ali v kombinaciji z delavniškim delom v živo oz. v virtualni učilnici.

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

# Pregled vsebine

## 1. Moč UI v prodaji

- Kaj je UI?
- 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 za ChatGPT
- Napredni nasveti in triki

## 3. Praktična uporaba ChatGPT v prodaji

- Kako zaščititi občutljive informacije?
- Priprave na ustvarjanje iztočnic
- Praktične vaje za soočanje z 10 najpogostejšimi izzivi v prodaji s pomočjo UI

# 10 izzivov

## 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

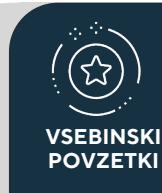
9. Obvladovanje ravnanja z ugovori
10. Oblikovanje e-poštnega sporočila za zaključevanje prodaje

# Učna pot



## MOČ UI V PRODAJI

## OBVLADOVANJE USTVARJANJA IZTOČNIC (PROMPT ENGINEERING)



## PRAKTIČNA UPORABA ChatGPT V PRODAJI





MERCURI  
international

Razvijajte svoje ljudi,  
razvijajte svoj posel