MERCURI international

AI voor verkoopprofessionals

Mercuri International

Programma Overzicht

AI voor verkoopprofessionals
Mercuri International

Dit programma is een stapsgewijze handleiding voor het gebruik van prompt engineering en generatieve AI, in het bijzonder ChatGPT, om de verkoopprestaties te verbeteren. Verkoopprofessionals leren hoe ze met AI kunnen communiceren en interageren, effectieve prompts kunnen ontwikkelen en de voordelen van AI-technologie kunnen maximaliseren.

Audience
Verkoopprofessionals die zouden kunnen leren hoe ze AI en specifieke prompts in ChatGPT kunnen gebruiken om hun verkoopprestaties te verbeteren.

Duur
Digitale inhoud: 2 uur.

Leveringsformaat
100% Digitaal of in combinatie met face-to-face of virtueel klaslokaal.

Interactieve modules, video's, voorbeelden, praktische oefeningen, vragenlijsten, downloadbare documenten en open forums om in contact te komen met de community. AI het materiaal wordt ondersteund op laptops, tablets en smartphones.

MERCURI international

Copyright © Mercuri International

Inhoud Overzicht

1. **De kracht van AI in verkoop**
   - Wat is AI?
   - Wat is de rol van AI in verkoop?
   - Wat zijn de mogelijkheden en beperkingen?
2. **Beheersen prompt engineering**
   - Wat is prompt engineering?
   - Inzicht in soorten vragen en kaders
   - Effectieve ChatGPT-promptketens maken
   - Tips en trucs voor gevorderden
3. **Praktische toepassingen van ChatGPT in de verkoop**
   - Gevoelige informatie beschermen
   - Voorbereidingen voor prompting
   - Praktische oefeningen om 10 veelvoorkomende uitdagingen in verkoop op te lossen met behulp van AI

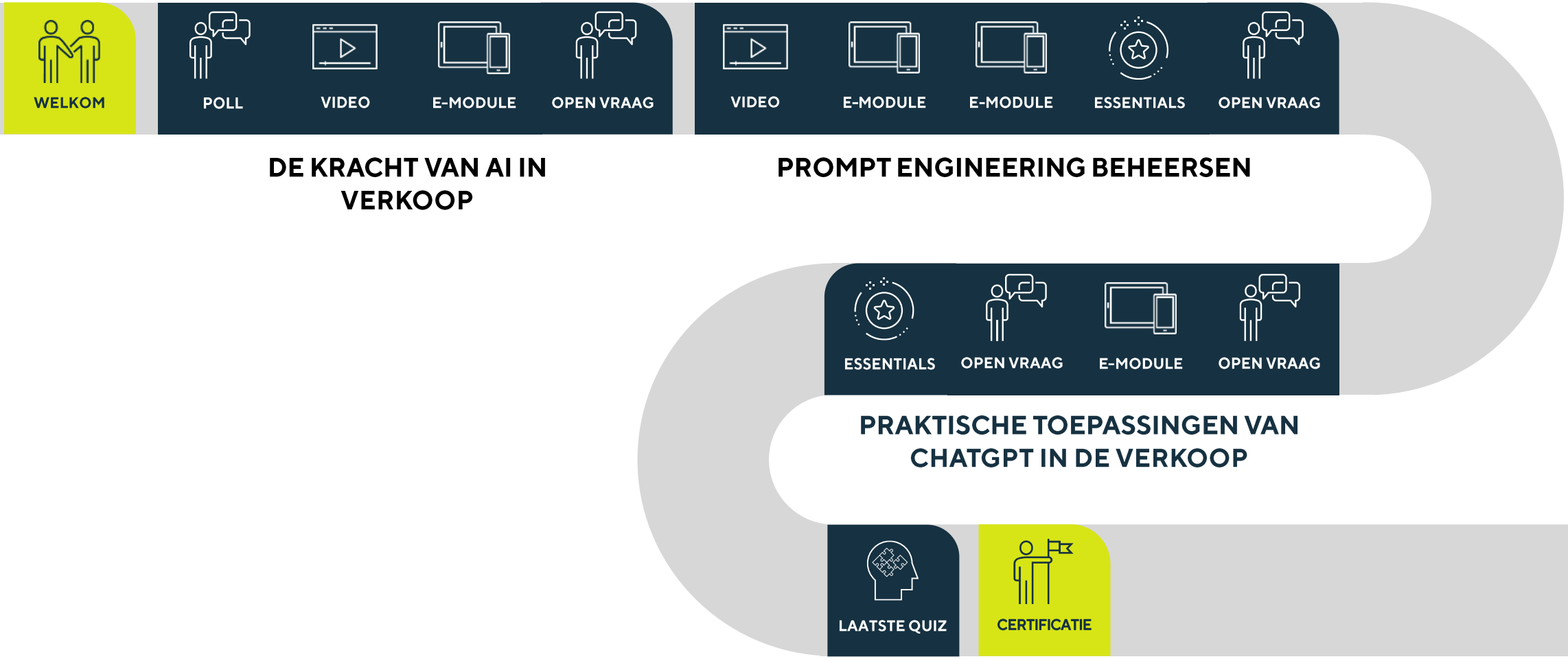
10 Uitdagingen

Overzicht

Verkoopplanning & verkoopstrategie	Prospecteer & ga de dialoog aan met je publiek	Ontdekking & kwalificatie	Presentatie van de oplossing & waardepropositie	Bezwaren behandelen & de verkoop sluiten
1. Een overtuigende waardepropositie creëren	**3.** Boeiende prospectmails opstellen	**5.** De behoeften van de klant begrijpen	**7.** Overtuigende voorstellen maken	**9.** Beheersing van het omgaan met bezwaren
2. De klantsector onderzoeken	**4.** De aantrekkingskracht van je LinkedIn profiel vergroten	**6.** Kwalificatie van prospects	**8.** Een casestudy van een klant maken	**10.** Verkoop afsluitende e-mail schrijven

Copyright © Mercuri International

Leertraject



MERCURI
international
Grow your people
Grow your business