



ИИ В ПРОДАЖАХ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 8 УЧЕБНЫХ ЧАСОВ

Мир продаж меняется быстрее, чем когда-либо. ИИ-инструменты уже сегодня помогают лучшим продавцам находить клиентов быстрее, готовить предложения точнее и закрывать сделки эффективнее. Это не будущее – это настоящее. Те, кто освоил ИИ инструменты в продажах, тратят в 2-3 раза меньше времени на рутину и больше – на общение с клиентами.

Курс предназначен для менеджеров по продажам, аккаунт-менеджеров, руководителей отделов продаж и КАМ – всех, кто хочет работать умнее, а не больше.

В результате обучения вы:

- Научитесь использовать ИИ-инструменты для поиска и квалификации потенциальных клиентов.
- Освоите создание персонализированных коммерческих предложений с помощью ИИ за минуты вместо часов.
- Узнаете, как готовиться к переговорам, анализировать переговоры и звонки с помощью ИИ и повышать конверсию.
- Получите готовые промпты и шаблоны для ежедневной работы.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

ИИ в продажах: обзор инструментов и возможностей

- ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity и другие AI-помощники (в том числе встроенные в CRM).
- Как ИИ меняет профессию продавца в 2026 году.
- Карта ИИ-инструментов для продаж.
- Что ИИ умеет лучше продавца, а что нет.
- Этика и риски использования ИИ в работе с клиентами.

ИИ для поиска и квалификации клиентов

- Составление портрета клиента с помощью ИИ.
- Автоматизация поиска информации о компаниях-потенциальных клиентах.
- Генерация краткой аналитической справки по клиенту.
- Формирование гипотез о возможных потребностях клиента с учетом его специфики (отрасли, масштаба и других критериев).
- Использование ИИ для квалификации лидов.
- Подготовка вариантов вопросов и аргументов под конкретного клиента.

Практикум

Анализ компании-клиента за 10 минут с помощью ИИ.

Создание продающих материалов с ИИ

- Промпты для написания писем и сообщений в мессенджерах.
- Персонализация коммерческих предложений: от шаблона к индивидуальному коммерческому предложению.
- ИИ для подготовки к переговорам: анализ переговорной ситуации, нашей позиции и позиции клиента, формирование аргументов.
- Скрипты продаж с ИИ: генерация и адаптация под конкретный продукт.

ИИ для анализа и повышения эффективности продаж

- Анализ звонков и встреч с помощью ИИ-инструментов.
- Как использовать ИИ для работы с возражениями.
- Автоматизация follow-up: письма, напоминания, постановка задач в CRM.
- Персонализация работы с клиентской базой на основе данных.

Больше продаж, меньше рутины: ИИ-инструменты для ежедневной работы

- Парсинг данных из PDF-документов: как извлечь реквизиты клиента из присланного счёта, договора или акта и автоматически подставить их в свой шаблон договора или КП – без ручного перепечатывания.

- Библиотека знаний о товарах и услугах своей компании: как создать структурированную ИИ-базу продуктового портфеля, чтобы за секунды находить нужные характеристики, цены и аргументы под конкретный запрос клиента.
- Быстрые ответы на типовые запросы: создание банка ИИ-шаблонов для стандартных ситуаций – ответ на запрос цены, реакция на «пришлите КП», follow-up после встречи – чтобы не писать одно и то же каждый раз с нуля.

ДОКУМЕНТЫ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Стоимость однодневной программы со скидкой 25%

~~7 000 BYN + 20% НДС~~ **5 250 BYN + 20% НДС**