
AI E IE AL TUO FIANCO: RIVOLUZIONARE LA VENDITA CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA E L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Impara a combinare l'intelligenza emotiva e l'intelligenza artificiale per rivoluzionare le trattative. Utilizza l'AI per analizzare dati e prevedere tendenze, mentre sviluppi abilità emotive per connetterti autenticamente con i clienti e creare esperienze personalizzate di valore.

PROGRAMMA

PEROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi © e i suoi vantaggi
- I 4 pilastri + 3 dell'intelligenza emotiva
- L'importanza dell'intelligenza emotiva nelle vendite
- L'importanza delle parole
- Gestione delle emozioni per migliorare le prestazioni
- Costruire fiducia con i clienti: la relazione
- Comunicare efficacemente il valore dei servizi
- Adattare l'argomentazione alle necessità del cliente
- La preparazione della trattativa
- Obiettivi e risultati
- Come l'Intelligenza Artificiale può fare la differenza nella vendita
- Fondamenti dell'IA applicata alle vendite
- Utilizzo dell'IA per l'analisi dati e strategie di vendita
- Cos'è un prompt
- Creazione di prompt efficaci per l'utilizzo di ChatGPT in ambito vendite.
- Simulazioni e analisi di casi concreti.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Imparare a integrare l'uso dell'intelligenza artificiale nelle fasi della trattativa
- Sviluppare l'intelligenza emotiva nel rapporto con il cliente
- Fornire un nuovo approccio al rapporto con il cliente e la preparazione della vendita

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Account attivi Chatgpt e Deepl
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA