Szkolenie

AI w marketingu i sprzedaży z elementami automatyzacji

Strona szkolenia | Terminy szkolenia | Rejestracja na szkolenie | Promocje

Opis szkolenia

Szkolenie “AI w marketingu i sprzedaży z elementami automatyzacji“ rozwija praktyczne kompetencje wykorzystania narzędzi AI w sprzedaży oraz automatyzacji działań marketingowych: od poprawnego formułowania zapytań i zasad bezpiecznego użycia AI, przez prospecting, przygotowanie ofert i wsparcie pracy w CRM, pokazanie aplikacji do tworzenia botów w social mediach, na stronie www i aplikacji do email marketingu.

Uczestnicy poznają metody tworzenia spójnych sekwencji komunikacji, które wspierają pozyskanie, kwalifikację i utrzymanie leadów. Program ma charakter warsztatowy i obejmuje ćwiczenia na scenariuszach sprzedażowych i marketingowych. Rezultatem jest uporządkowany proces oraz zestaw szablonów i praktyk możliwych do bezpośredniego zastosowania w organizacji.

Korzyści

- Ustandaryzowanie sposobu pracy z narzędziami AI poprzez opanowanie struktury promptu, metod kontroli jakości oraz eliminacji typowych błędów.
- Zwiększenie efektywności prospectingu dzięki lepszemu profilowaniu klientów, przygotowaniu list kontaktów oraz generowaniu spersonalizowanych komunikatów.
- Podniesienie jakości procesu sprzedażowego poprzez tworzenie dopasowanych ofert i prezentacji, lepsze przygotowanie do spotkań oraz konsekwentne planowanie kolejnych kroków.
- Usprawnienie pracy w CRM dzięki wykorzystaniu AI do porządkowania informacji o leadach, tworzenia notatek, follow-upów oraz monitorowania działań.
- Zwiększenie liczby wartościowych leadów poprzez wdrożenie botów na stronie i w social mediach do obsługi zapytań, kwalifikacji i przekierowania do handlowca.

Adres korespondencyjny:
DAGMA Szkolenia IT | ul. Bażantów 6a/3 | Katowice (40-668)
tel. 32 793 11 80 | szkolenia@dagma.pl
szkolenia.dagma.eu

DAGMA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Katowicach (40-478), ul. Pszczyńska 15
Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy
KRS pod numerem 0000130206, kapitał zakładowy 75 000 zł
Numer NIP 634-012-60-68, numer REGON: 008173852
DAGMA Sp. z o.o. posiada status dużego przedsiębiorcy
w rozumieniu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym
opóźnieniom w transakcjach handlowych.

- Wzmocnienie działań e-mail marketingowych dzięki tworzeniu lead magnetów, sekwencji wiadomości i newsletterów wspierających nurturing i konwersję.
- Integracja kanałów (www, social media, mailing, CRM) w spójny proces pozyskania i obsługi leadów, co ułatwia mierzenie efektów i optymalizację działań.

Wymagania

Komputer, dostęp do Internetu, dostęp do bezpłatnych wersji aplikacji:

- https://chatgpt.com/
- https://www.perplexity.ai/
- https://gemini.google.com/app
- https://copilot.microsoft.com/
- https://claude.ai/new
- https://notebooklm.google.com/
- https://gamma.app/
- https://app.manychat.com/
- https://www.getresponse.com/
- https://www.hubspot.com/
- https://www.tidio.com/
- https://www.notion.com

Harmonogram szkolenia

1. Projektowanie skutecznych zapytań (Prompt Engineering)

- Zasady odpowiedzialnego i bezpiecznego użycia AI
- Struktura dobrego promptu.
- Najczęstsze błędy i jak ich unikać.
- Praca w różnych narzędziach GenAI (ChatGPT, Perplexity, Copilot, Gemini, Claude)
- Ćwiczenia praktyczne

2. AI w sprzedaży

- Prospecting z AI
- Tworzenie spersonalizowanych ofert
- Tworzenie prezentacji sprzedażowych z użyciem AI
- Przygotowanie do spotkań sprzedażowych z AI
- AI w CRM
- Ćwiczenia praktyczne

Adres korespondencyjny:
DAGMA Szkolenia IT | ul. Bażantów 6a/3 | Katowice (40-668)
tel. 32 793 11 80 | szkolenia@dagma.pl
szkolenia.dagma.eu

DAGMA Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (40-478), ul. Pszczyńska 15
Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy
KRS pod numerem 0000130206, kapitał zakładowy 75 000 zł
Numer NIP 634-012-60-68, numer REGON: 008173852
DAGMA Sp. z o.o. posiada status dużego przedsiębiorcy
w rozumieniu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym
opóźnieniom w transakcjach handlowych.

3. Automatyczne boty na stronie i w social mediach

- Przykłady użycia botów
- Bot na stronie www
- Bot w social mediach
- Ćwiczenia praktyczne

4. AI w E-mail marketingu

- Omówienie zasad i celu e-mail marketingu
- Tworzenie Lead magnetu
- Sekwencje maili
- Newslettery
- Ćwiczenia praktyczne

5. Łączenie kanałów w jeden zintegrowany system działań

- Łączenie kanałów
- Raportowanie z AI

Tagi:

Adres korespondencyjny:
DAGMA Szkolenia IT | ul. Bażantów 6a/3 | Katowice (40-668)
tel. 32 793 11 80 | szkolenia@dagma.pl
szkolenia.dagma.eu

DAGMA Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (40-478), ul. Pszczyńska 15
Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy
KRS pod numerem 0000130206, kapitał zakładowy 75 000 zł
Numer NIP 634-012-60-68, numer REGON: 008173852
DAGMA Sp. z o.o. posiada status dużego przedsiębiorcy
w rozumieniu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym
opóźnieniom w transakcjach handlowych.