

Цифровой отдел продаж

ИИ как инструмент мышления для менеджеров по продажам

14 уроков

4 модуля

~4-5 часов

Видео + слайды

Для кого этот курс

- Менеджеры по продажам (B2B и B2C)
- Руководители отделов продаж (РОПы)
- Коммерческие директора и BDM

Чему вы научитесь

- ✓ Создавать персонализированные КП за 10 минут
- ✓ Готовить брифы и battle cards к встречам
- ✓ Автоматизировать follow-up и обработку возражений
- ✓ Настроить ИИ-скоринг лидов в CRM
- ✓ Запустить автоматические цепочки касаний
- ✓ Вернуть 35% времени менеджера для живого общения

Пререквизиты

Курс 1 «ИИ как инструмент мышления» + Курс 2 «Локальные ИИ-модели»

Программа курса

Модуль 1. Фундамент: ИИ в продажах

01. ИИ в продажах: цифровой напарник
02. Ландшафт инструментов
03. Данные клиентов и ИИ: правила

Модуль 2. Личная эффективность (LLM)

04. КП за 10 минут
05. Подготовка к встречам и переговорам
06. Follow-up письма и обработка возражений
07. Аналитика и отчёты через ИИ

Модуль 3. Автоматизация (ПО + платформы)

08. CRM + ИИ: лид-скоринг и квалификация
09. Автообогащение CRM через n8n
10. Автоматические цепочки касаний
11. Аналитика звонков: SalesAI и Rechka

Модуль 4. Внедрение и масштабирование

12. Экосистема: CRM + LLM + автоматизация
13. Типичные ошибки
14. Ваш план на понедельник

Материалы: 17 промтов, 3 чек-листа, 3 шаблона

Формат обучения

- Видеоуроки с ИИ-аватаром (15-20 мин)
- Слайды к каждому уроку
- Практические задания
- Бессрочный доступ

Записаться на курс

hr-s.ru/courses/digital-sales/ | info@hr-s.ru

ООО «Технологии и Решения» | ОГРН 1067746325547 | ИНН 7723563512
115191, г. Москва, пер. Духовской, д. 17, стр. 15, помещ. 11Н/2