ДМИТРИЙ НОРКА

Корпоративное обучение · Центр «Доверие в бизнесе»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА · ТРЕНИНГ

Персонализация и B2B-продажи с помощью ИИ

ФОРМАТ
Тренинг, очно или онлайн

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
1 день

ДЛЯ КОГО
Менеджеры B2B-продаж, руководители отделов продаж, маркетинг

О ПРОГРАММЕ

Клиенты перестали реагировать на шаблоны, а писать каждому лично не хватает ресурсов. Языковые модели позволяют масштабировать персональный подход без потери качества.

Все приёмы разбираем на реальных B2B-кейсах. Участники не просто узнают, что умеет ИИ, а встраивают его в свои процессы: от профиля клиента и коммерческого предложения до удержания.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧИХ БЛОКОВ

01 Почему персонализация стала обязательной в B2B

02 Что умеют языковые модели, без иллюзий

03 Как собрать и структурировать данные о клиенте

04 Промпты под разные этапы сделки

05 ИИ в подготовке уникального КП

06 Персональные письма и сообщения клиентам

07 ИИ в работе с возражениями

08 Риски, этика и правовые границы

09 План внедрения: от эксперимента к системе

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ

- Получить устойчивое конкурентное преимущество за счёт максимальной персонализации под задачи клиента
- Глубоко понимать задачи клиента
- Выстраивать уникальное коммерческое предложение для каждого уровня принятия решений

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Создавать предложения под задачи конкретного клиента
- Быстро и глубоко собирать профиль клиента
- Использовать промпты для точной настройки коммуникации
- Предугадывать возражения до того, как они прозвучат
- Соблюдать этические и правовые границы персонализации

ПОД ВАШУ КОМПАНИЮ

Окончательную программу собираю под задачи компании, ваш продукт и типы клиентов. До старта проводим диагностику доверия ИНКО, через 30 дней после обучения повторный замер.

Дмитрий Норка · бизнес-тренер, автор книг о доверии и продажах
30 лет практики, 2500+ корпоративных тренингов

+7 (495) 260-12-17 · norca@norca.ru
norca.ru/treningi-po-prodazham