

Best

Potenciar a Prospecção Comercial com Inteligência Artificial

Qualificar e ativar através da IA

 Online



7 horas

Preço : 685,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.550,00 € + IVA

Referência: VC038

A prospecção de clientes é uma das etapas mais importantes da atividade comercial, contribuindo não só para fechar mais vendas, mas para tornar todo o processo mais eficiente. Embora esta seja uma atividade essencial é também uma fonte de grande consumo de energia e em algumas situações de grande frustração. E se a atividade de prospecção comercial pudesse ser otimizada graças à inteligência artificial generativa?

A inteligência artificial, e em particular a inteligência artificial generativa, permite ganhar eficiência em tarefas de baixo valor acrescentado e contribuiu para que o foco das equipas comerciais seja na transformação de oportunidades em negócios.

Destinatários



Para quem?

- Comerciais, gestores comerciais, responsáveis comerciais e qualquer pessoa envolvida na estratégia de prospecção comercial.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

A IA e as suas aplicações na área comercial

- Compreender conceitos fundamentais de inteligência artificial
- Compreender o que é a IA generativa
- Explorar a aplicação da IA generativa na atividade comercial

A qualificação de leads com apoio da IA

- Compreender a importância dos dados no processo
- Qualificar leads e hierarquizar contacto
- Automatizar o processo

Melhorar o envolvimento de potenciais cliente com a ajuda da IA

- Personalizar a abordagem para aumentar o envolvimento.
 - Automatizar a comunicação para aumentar a eficiência.
-
- #### A importância das questões éticas relacionadas com a IA
- Compreender as questões de segurança e privacidade relacionadas com a utilização da IA
 - Compreender considerações éticas na utilização da IA e a responsabilidade para minimizar riscos

- Identificar as atuais limitações da IA e as precauções a tomar para evitar potenciais erros.



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Identificar o potencial da IA para a prospecção comercial.
- Qualificar leads, hierarquizar contatos e melhorar o envolvimento de potenciais clientes por meio da IA.
- Desenvolver um plano de utilização da IA no âmbito da prospecção comercial.



Métodos pedagógicos

- Este percurso preconiza o envolvimento ativo e constante do participante através de vários desafios. Combina diversificadas metodologias para potenciar a performance no contexto de trabalho.



Pontos fortes

- Compreensão abrangente dos conceitos básicos da inteligência artificial e seu impacto na estratégia de prospecção comercial.
- Exploração da utilização da IA para a prospecção comercial.
- Foco em questões cruciais de segurança, privacidade e considerações éticas na utilização da IA, capacitando os participantes a minimizar riscos e evitar potenciais erros, promovendo assim um uso responsável e consciente da tecnologia.



Datas 2026 - Référence VC038



Últimas inscrições



Realização garantida

De 31 mar a 1 abr

De 1 out a 2 out

De 3 nov a 4 nov