



M-Knows
Consulting



Dilaksanakan pada:
5 Oktober 2023
SEGERA DAFTARKAN DIRI
ANDA!

**ONLY
2,9jt**

AI Sales Tools: Meningkatkan Penjualan dan Profit Berlipat Ganda Menggunakan 11 Tools AI

*"Cara Cepat dan Mudah Melipatgandakan
Penjualan dan Profit Anda dengan 11 Tools
Artificial Intelligence"*

Kami memastikan bahwa setiap peserta mendapatkan pengalaman belajar yang mendalam dan praktis.



About

Dalam dunia bisnis yang penuh dengan persaingan sengit, kemampuan team penjualan menguasai teknologi Kecerdasan Buatan (AI) adalah kunci untuk melipat-gandakan penjualan dan memenangkan persaingan pasar. Pelatihan eksklusif, "AI Sales Tools: Menggandakan Penjualan Anda dengan 11 Tools AI Terbaik," dirancang khusus untuk membekali Anda dengan pengetahuan dan keahlian, dalam memanfaatkan teknologi AI yang canggih untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan profitabilitas penjualan Anda.

Pelatihan ini tidak hanya akan mengulas konsep dasar AI, tetapi juga akan mengenalkan Anda pada 11 fitur utama AI Sales Tools, yang akan mengubah cara Anda menjalankan bisnis. Dari memprediksi peluang penjualan hingga menawarkan solusi yang dipersonalisasi, Anda akan mendapatkan pemahaman lengkap tentang cara menggunakan AI untuk mencapai hasil yang lebih baik dalam penjualan Anda.

Pembelajaran dalam pelatihan ini dilakukan melalui simulasi interaktif, studi kasus nyata, diskusi mendalam, demonstrasi praktis, dan sesi tanya jawab yang mendalam.

11 AI SALES TOOLS:

1. **(AI Sales pipeline management)** : Tools AI memperkirakan peluang penjualan berdasarkan data historis dan tren pasar, serta mengidentifikasi calon pembeli potensial Kecerdasan Artificial (AI)
2. **(AI Digital Sales Tracking)** : Tools AI mengidentifikasi tren dan pola dalam perilaku konsumen dengan Kecerdasan Artifisial (AI)
3. **(AI lead generation)**: Tools AI mengidentifikasi pola dan tren, dan membuat daftar calon pelanggan potensial yang dianggap paling menarik untuk dihubungi dengan Kecerdasan Artifisial (AI)
4. **(AI sales qualification)**: Tools AI mengumpulkan dan menganalisis data pelanggan potensial dari berbagai sumber dengan Kecerdasan Artificial (AI)
5. **(AI needs finding & validation)** : Tools AI menganalisis dan menilai untuk mengidentifikasi pola dan tren yang terkait dengan kebutuhan dan masalah pelanggan dengan Kecerdasan Artificial (AI)
6. **(AI robo solution & proposal recommendation)** : Tools AI mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan meningkatkan produktivitas karyawan dengan mengotomatisasi tugas-tugas rutin dalam proses penjualan dengan Kecerdasan Artificial (AI)
7. **(AI Closing Scoring)** : Tools AI memprediksi kemungkinan keberhasilan penjualan pada tahap penutupan atau closing. dengan Kecerdasan Artifisial (AI)
8. **(AI Service Quality Check & Scoring)**: Tools AI menganalisis data penjualan, seperti jumlah penjualan, jumlah pelanggan yang puas, jumlah pelanggan yang tidak puas, dan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi kualitas penjualan dengan Kecerdasan Artifisial (AI)
9. **(AI Cross selling & upselling optimization tools)**: Tools AI mengumpulkan dan menganalisis data pelanggan dan perilaku pembelian untuk mengidentifikasi produk atau layanan yang cocok untuk dijual dengan Kecerdasan Artificial (AI)
10. **(AI Member Get Member)** : Tools AI menganalisis perilaku pelanggan dan memberikan rekomendasi produk atau layanan yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka dengan Kecerdasan Artificial (AI)
11. **(AI omnichannel bot)** : Tools AI mengotomatisasi pertanyaan pelanggan secara cepat dan akurat, memberikan dukungan teknis, memberikan rekomendasi produk dan layanan, dengan Kecerdasan Artificial (AI)



SIAPA YANG HARUS MENGIKUTI PELATIHAN INI?

Pelatihan "AI Sales Tools" ini dirancang untuk para profesional penjualan, manajer penjualan, pemilik bisnis, dan siapa saja yang ingin mengoptimalkan penjualan mereka dengan memanfaatkan kemampuan teknologi AI

MANFAAT PELATIHAN:

Memahami teknologi AI dan bagaimana ia berperan dalam penjualan.

Mengidentifikasi potensi peningkatan penjualan dengan memanfaatkan 11 Tools AI yang tersedia di pasar.

Memahami alur kerja penerapan AI, dalam meningkatkan kinerja tim penjualan dan tahap implementasinya.

Memahami beragam jenis model dan algoritma AI, yang sebaiknya di pilih, sebagai dasar teknologi AI sesuai keperluan perusahaan anda.

Mengintegrasikan setiap dari 11 Tools AI Sales yang sesuai, pada tim penjualan Anda.

Membawa bisnis Anda ke tingkat dan skala yang lebih tinggi dengan AI Sales Tools.

SILABUS MATERI

Waktu pelaksanaan:
08.00 - 16.30 WIB

SESI 1: PENGENALAN AI SALES TOOLS DAN MANFAATNYA

WAKTU: 08:00 - 10:30.

- Pengantar tentang teknologi AI dalam penjualan.-Keuntungan dan manfaat penggunaan AI dalam penjualan
- Memahami bagaimana AI bekerja
- Trend terbaru dan praktek terbaik implementasi AI di tim penjualan.

SESI 2: MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN DENGAN AI

WAKTU: 10:45 - 12:00.

- Memahami AI Sales Pipeline Management dan pemanfaatannya.
- Penerapan AI dalam Digital Sales Tracking untuk mengidentifikasi tren dan pola dalam perilaku konsumen.
- Penggunaan AI dalam mengidentifikasi peluang penjualan.
- Demonstrasi AI Lead Generation dan cara kerjanya.
- Cara pengumpulan dan Menganalisis Data Pelanggan Potensial dari Berbagai Sumber dengan Kecerdasan Buatan (AI) melalui fitur AI Sales Qualification

SESI 3: OPTIMALISASI PENJUALAN DENGAN AI

WAKTU: 13:30 - 14:30.

- Memahami AI Needs Finding and Validation untuk mengidentifikasi kebutuhan pelanggan. .
- Cara pengumpulan dan Menganalisis Data Pelanggan Potensial dari Berbagai Sumber dengan Kecerdasan Buatan (AI) melalui fitur AI Sales Qualification.
- Solusi dan rekomendasi proposal otomatis dengan AI Robo Solution & Proposal Validation.
- Prediksi peluang penjualan dengan AI Closing Scoring.

SESI 4: PENINGKATAN KUALITAS PENJUALAN DAN DUKUNGAN PELANGGAN

WAKTU: 14:30 - 15:30

- Evaluasi kualitas layanan dengan AI Service Quality Check & Scoring.
- Meningkatkan penjualan lintas produk dengan rekomendasi AI Cross Selling & Upselling Optimization Tools.
- Memanfaatkan AI Omnichannel Bot untuk dukungan pelanggan yang efektif.
- Menganalisis perilaku Pelanggan dan Memberikan Rekomendasi Produk atau Layanan yang Sesuai dengan Preferensi dan Kebutuhan Mereka dengan AI Member Get Member.

SESI 5: ISU IMPLEMENTASI, PEMBIASAAN DAN INVESTASI AI TOOLS

WAKTU: 15:30 - 16:30

- Bagaimana menyesuaikan budaya tim agar menerima positif Tren Terbaru dalam Teknologi AI.
- Mengukur Keberhasilan Implementasi AI: Tim, Project Management, Investment.
- Memahami Pengembalian Investasi (ROI) dalam Konteks AI.
- Studi Kasus: Bagaimana AI Mempengaruhi Profitabilitas perusahaan.
- Penutupan, sesi tanya jawab, dan penyerahan sertifikat.