

Subárea de Formação	Mercado	Modalidade*	Duração*
Key Technologies	Global	Virtual Classroom	05h00

Conteúdo Programático

Inteligência Artificial aplicada às Vendas

Pré-requisitos

Os participantes devem estar familiarizados com os princípios básicos da área comercial, com especial foco na venda de produtos ou serviços de IT.

Destinatários

Profissionais ou estudantes da área comercial ou para interessados na área.

Enquadramento e Objetivos

A Inteligência Artificial (IA) está a revolucionar a forma como conduzimos e otimizamos os processos de venda, elevando a experiência do cliente para um novo patamar.

Este curso visa a introdução de ferramentas de IA no dia-a-dia do profissional de vendas, desde a automatização de tarefas recorrentes até à previsão de vendas e personalização de abordagens para maximizar conversões e receitas.

Ao longo do curso serão utilizadas ferramentas para análise de dados, permitindo que as decisões de vendas sejam baseadas em dados mais precisos e acionáveis. Serão ainda testadas ferramentas de *customer support*, utilizados modelos de linguagem e software de edição para criar propostas comerciais atrativas e direcionadas ao cliente. A interação com vários modelos de linguagem também será promovida e o desenvolvimento de *prompts* será abordado de forma aprofundada.

O curso está organizado em dois módulos de formação, sendo que, será necessário dispensar tempo adicional para a realização de uma atividade prática. Esta atividade decorrerá entre o primeiro e o segundo módulo e visa a aplicação dos conhecimentos adquiridos. Será expectável que haja um investimento, entre uma a três horas, de tempo extra formação.

No final, cada formando será capaz de:

- Compreender o papel transformador da IA na otimização dos processos de venda e na melhoria da experiência do cliente.
- Explorar as diversas aplicações da IA na automatização de tarefas recorrentes, previsão de vendas e personalização de abordagens para maximizar conversões e receitas.

* A modalidade e a duração poderão variar em função do mercado

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com

- Desenvolver e implementar estratégias de vendas orientadas por dados e IA, para alcançar metas comerciais ambiciosas e sustentáveis.
- Utilizar ferramentas de *customer support*.
- Aprofundar a forma como utilizamos *prompts* e interagimos com diferentes modelos de linguagem (por exemplo: Chat GPT e outros).
- Utilizar modelos de linguagem e software de edição para montar propostas comerciais atrativas e direcionadas a clientes.

Conteúdo do curso

A Inteligência Artificial no contexto das vendas

Visão geral do papel da IA

- otimização de processos de venda
- melhoria da experiência do cliente

Benefícios e desafios da implementação da IA nas estratégias de venda

Aplicações práticas da IA no dia-a-dia do profissional de vendas

Estudos de caso de empresas que utilizam IA nas suas operações de venda

Desenvolvimento de uma estratégia de venda orientada por dados

Análise preditiva e testes

Otimização de estratégias de venda com IA

Teste de ferramentas de *Customer Support*

Criação e personalização de *prompts* para utilizar na venda

Desenvolvimento de propostas comerciais persuasivas para o cliente com IA

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com