instituto unicenter



IA nas Vendas e Prospecção

IA nas Vendas e Prospecção (640,00€)

Objetivo Geral

Este curso tem como objectivo dotar os participantes dos conhecimentos e técnicas que lhes permitam utilizar a Inteligência Artificial para efectuar prospecção e vendas de forma profissional e eficaz, utilizando-a como uma ferramenta de gestão de pipeline e relação com o cliente.personalização e o retorno sobre o investimento (ROI).

Objetivos Específicos

• Identificar os objectivos de cada fase da prospecção inteligente.
• Seleccionar as ferramentas de IA adequadas para a qualificação de leads.
• Definir os passos para a preparação da abordagem comercial e dados a obter.
• Conduzir reuniões de vendas apoiadas por insights de IA.
• Organizar os documentos pós-venda e desenvolver relatórios de previsão (forecasting).

Destinatários

Este curso destina-se a profissionais focados na aceleração de resultados comerciais. Em particular:
• Diretores e Chefias de Equipas de Vendas: responsáveis pela selecção e integração de novas ferramentas.
• Gestores de Conta e Business Developers: que lideram processos de contratação e negociação.
• Profissionais em Transição de Carreira: que desejam adquirir competências para processos de venda modernos.

Perfil do formador

Ao aliarem a experiência prática de trabalho à formação que ministram, os formadores conjugam a expertise técnica com competências humanas.
• Licenciados, pós-graduados ou mestrados na área da gestão e vendas.
• Experiência profissional relevante no setor comercial e tecnológico.
• Ampla experiência pedagógica e de transmissão de conhecimentos.

Programa (carga horária: 12h)

Módulo 1

Introdução às vendas 5.0

• Tipos de abordagem: Prospecção, Selecção e Admissão de leads.
• Objectivos: Clarificar Dados Biográficos e Necessidades do Cliente.

Módulo 2

Prospeção inteligente e qualificação

• Preparação: Empresa, Sector de Actividade e Anúncio de valor.
• Pesquisa e Planeamento de contactos de alto potencial.

Módulo 3

Condução da reunião de vendas com IA

• Momentos da Venda: Inicial, Decurso e Encerramento/Fecho.
• Técnicas: Análise Comportamental e Perguntas a não esquecer.

Módulo 4

A pós-venda e gestão de relacionamento

• Tratar Referências e Coligir os Dados de satisfação.
• Elaborar Relatórios de vendas e apresentar resultados à direcção.

Módulo 5

A IA como instrumento da gestão comercial

• Identificar potencialidades de upsell e orientar a equipa.
• Corrigir resultados e optimizar o funil de vendas.

Módulo 6

Boas práticas e erros a evitar

Módulo 7

Simulações práticas

instituto unicenter

Lisboa
R. Duque de Palmela 25 1º andar
1250-097 Lisboa

Telefone: (+351) 21 134 6028

Porto
R. de Nossa Sra. de Fátima 432
4050-426 Porto

Telefone: (+351) 22 608 3500