Selling with Generative AI Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Yapay zekâ teknolojilerinin hızla gelişmesiyle birlikte satış süreçleri de büyük bir dönüşüm geçiriyor. Modern satış ekipleri artık yalnızca geleneksel satış yöntemlerine değil, aynı zamanda Generative AI araçlarını stratejik şekilde kullanma becerisine de ihtiyaç duyuyor.

Selling with Generative AI eğitimi, satış profesyonellerinin yapay zekâ destekli satış süreçlerini daha verimli, hızlı ve stratejik şekilde yönetebilmesi için hazırlanmış kapsamlı bir AI satış geliştirme programıdır.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Generative AI araçlarını satış süreçlerinde etkin kullanabilir
- Prospecting ve lead generation çalışmalarını hızlandırabilir
- Satış stratejilerini veri odaklı geliştirebilir
- Müşteri iletişimlerini kişiselleştirebilir
- AI destekli satış verimliliği sağlayabilir

Program, modern satış ekiplerinin yapay zekâ çağında rekabet avantajı kazanmasına yardımcı olur.

Selling with Generative AI Yaklaşımı

GenAI modeli, yapay zekâyı satış süreçlerini destekleyen stratejik bir yardımcı olarak konumlandırır.

Programın temel amacı:

- Satış süreçlerini hızlandırmak
- Daha kaliteli müşteri analizleri yapmak
- Satış ekiplerinin stratejik karar alma becerilerini geliştirmek
- Operasyonel yükü azaltmak
- Satış performansını artırmak

Bu yaklaşım sayesinde satış profesyonelleri rutin işlere daha az zaman ayırırken stratejik satış faaliyetlerine daha fazla odaklanabilir.

Program; satış psikolojisi, yapay zekâ uygulamaları ve modern satış metodolojileri üzerine geliştirilmiştir.

Selling with Generative AI eğitimi, modern satış ekiplerinin yapay zekâ teknolojilerini daha stratejik ve verimli kullanmasını sağlayan kapsamlı bir satış gelişim programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Satış süreçlerini hızlandırabilir
- Operasyonel verimliliği artırabilir
- Daha kaliteli müşteri analizleri yapabilir
- Satış performansını geliştirebilir
- Dijital dönüşüm süreçlerini güçlendirebilir

Özellikle AI dönüşümünün hızlandığı günümüzde, yapay zekâ destekli satış becerileri önemli bir rekabet avantajı sağlar.

Selling with Generative AI Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Satış profesyonelleri
- Business development ekipleri
- Account manager profesyonelleri
- Customer Success ekipleri
- Sales enablement uzmanları
- Pazarlama ve satış destek ekipleri

için uygundur.

AI destekli satış süreçlerine geçiş yapmak isteyen tüm şirketler için yüksek değer sağlar.

What You Will Learn

Selling with Generative AI eğitimi satış ekiplerinin daha hızlı ve daha verimli çalışmasına yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha yüksek satış verimliliği
- Daha hızlı satış döngüsü
- Artan win rate oranları
- Daha büyük satış fırsatları
- Daha güçlü müşteri deneyimi
- Daha kişiselleştirilmiş satış iletişimi

Ayrıca ekiplerin teknoloji adaptasyonu ve AI kullanım yetkinliği gelişir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Generative AI for Sales
- Prompt engineering
- AI destekli prospecting
- Lead generation süreçleri
- AI ile müşteri analizi
- Satış otomasyonu
- AI destekli meeting preparation
- Responsible AI kullanımı
- AI risk yönetimi
- Satış verimliliği optimizasyonu

Outline

1. Satış Süreçlerinde Yapay Zekâ Kullanımı

Katılımcılar AI araçlarının satış dünyasında nasıl kullanılacağını öğrenir.

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

Bu bölümde:

- Generative AI temelleri
- AI destekli satış süreçleri
- Satış otomasyonu
- AI kullanım senaryoları

gibi konular ele alınır.

2. Prompt Engineering ve AI Prompt Yazımı

Doğru prompt yazımı AI kullanımında kritik önem taşır.

Katılımcılar:

- Etkili prompt oluşturmayı
- AI modellerine doğru yönlendirme yapmayı
- Satış odaklı prompt şablonları kullanmayı
- AI çıktılarını optimize etmeyi

öğrenir.

3. AI ile Prospecting ve Lead Generation

Yapay zekâ prospecting süreçlerinde büyük hız ve verimlilik sağlar.

Bu modülde:

- AI destekli lead generation
- Prospect araştırması
- Hesap ve sektör analizi
- Karar verici araştırmaları

gibi konular işlenir.

4. AI Destekli Satış Stratejileri

Program, satış ekiplerinin stratejik karar süreçlerini geliştirmeye odaklanır.

Bu bölümde:

- Buying Cycle analizi
- Satış yaklaşımı planlama
- AI destekli satış senaryoları
- Stratejik müşteri yönetimi

gibi konular ele alınır.

5. Satış Görüşmeleri ve İletişim Planlama

Generative AI araçları müşteri iletişim süreçlerini daha etkili hale getirebilir.

Katılımcılar:

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

- E-posta içerikleri oluşturmayı
- Toplantı hazırlıkları yapmayı
- Sunum ve pitch planlamayı
- Role-play ve meeting simulation süreçlerini

öğrenir.

6. Responsible AI ve Etik Kullanım

AI kullanımında etik ve güvenlik kritik önem taşır.

Bu modülde:

- AI risk yönetimi
- Veri güvenliği
- Bias ve hata yönetimi
- Responsible AI prensipleri

gibi konular işlenir.