

大学课程

基于人工智能的优化销售生成与管理



tech 科学技术大学



大学课程

基于人工智能的优化销售生成与管理

- » 模式:在线
- » 时长: 6周
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

网页链接: www.techitute.com/cn/artificial-intelligence/postgraduate-certificate/optimized-sales-generation-management-artificial-intelligence

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

16

05

方法

20

06

学位

28

01 介绍

在通信和营销领域,利用人工智能(IA)进行预测性销售周期分析有几个目的。其中最主要的是专业人士要预测潜在客户何时以及如何最有可能做出购买决定。这样,专家们就可以利用这些信息设计出更加定制的策略。此外,人工智能还能让机构识别消费者流失的风险迹象,从而采取积极措施留住现有受众。鉴于其重要性,TECH正在开发一个大学学位,该学位将深入研究通过机器学习优化销售任务和销售Leads的生成。其100%的在线模式将为学生提供更大的便利。





“

根据福布斯在世界最佳数字大学分析消费者行为”

人工智能是实现LED生成过程自动化的关键工具。这样传播专业人员就可以根据最有潜力的潜在客户的特点和在线行为锁定他们。这些智能系统可节省时间和资源,帮助销售团队专注于更高质量的销售线索。接着,这些资源又能立即适应不断变化的客户要求和偏好,这在不断发展的商业环境中至关重要。

在此基础上,TECH启动了一门革命性课程详细分析自动识别Leads的过程。课程将为学生提供大量优化定价和定制内容的策略以吸引用户。还将为自动跟进提供指导,以改善客户关系。此外,培训材料还将更深入地预测客户需求,包括购买行为等因素。从这个意义上说,培训将鼓励毕业生对报价进行动态细分并提供高度定制的建议。

为了便于更新,TECH提供了大量额外的教学材料这些材料构成了该大学学位的优秀虚拟图书馆。这样,学生就可以随时随地访问在线平台上的所有内容。毫无疑问,这是一个理想的机会,可以通过灵活的大学课程跟上人工智能在销售和Leads 客户生成方面的发展而无需出席或参加有固定时间表的课程。这样,学生既能追求一流的学术选项又能兼顾日常的职业责任。

这个**基于人工智能的优化销售生成与管理大学课程**包含市场上最完整和最新的课程。主要特点是:

- 由人工智能在营销和传播领域的专家介绍案例研究的发展情况
- 本书的内容图文并茂,示意性强,实用性强为专业实践所必需的学科提供了完整而实用的信息
- 可以进行自我评估的实践以促进学习
- 特别强调创新的方法论
- 提供理论课程,专家解答问题争议话题的讨论论坛以及个人思考作业等
- 可以从任何联网的固定或移动设备上观看内容



你将向客户提供定制推荐鼓励他们长期购买你的服务"

“

你想专注于预测性竞争情报？
通过这门独家课程你只需180
个小时即可实现目标”

这门课程的教学人员包括来自这个行业的专业人士，他们将自己的工作经验带到了这一培训中还有来自领先公司和著名大学的公认专家。

通过采用最新的教育技术制作的多媒体内容，专业人士将能够进行情境化学习即通过模拟环境进行沉浸式培训以应对真实情况。

这门课程的设计集中于基于问题的学习，通过这种方式专业人士需要在整个学年中解决所遇到的各种实践问题。为此，你将得到由知名专家制作的新型交互式视频系统的帮助。

你将不受地域限制或时间限制地获取知识。

通过Relearning系统你将以自然渐进的方式将概念融会贯通。忘掉背书！。



02 目标

凭借这一大学学位毕业生将通过有效应用机器学习系统彻底改变数字销售流程。因此, 这些专业人士会预测消费者的需求并以极具创意的产品或服务来满足他们的需求。因此, 专家们将在其常规程序中应用最先进的Leads生成和线索评分 技术。这样学生就能优化潜在客户的识别和优先排序。他们还将在网络平台和社交网络上实施虚拟助理, 让用户可以快速解决他们的疑问。



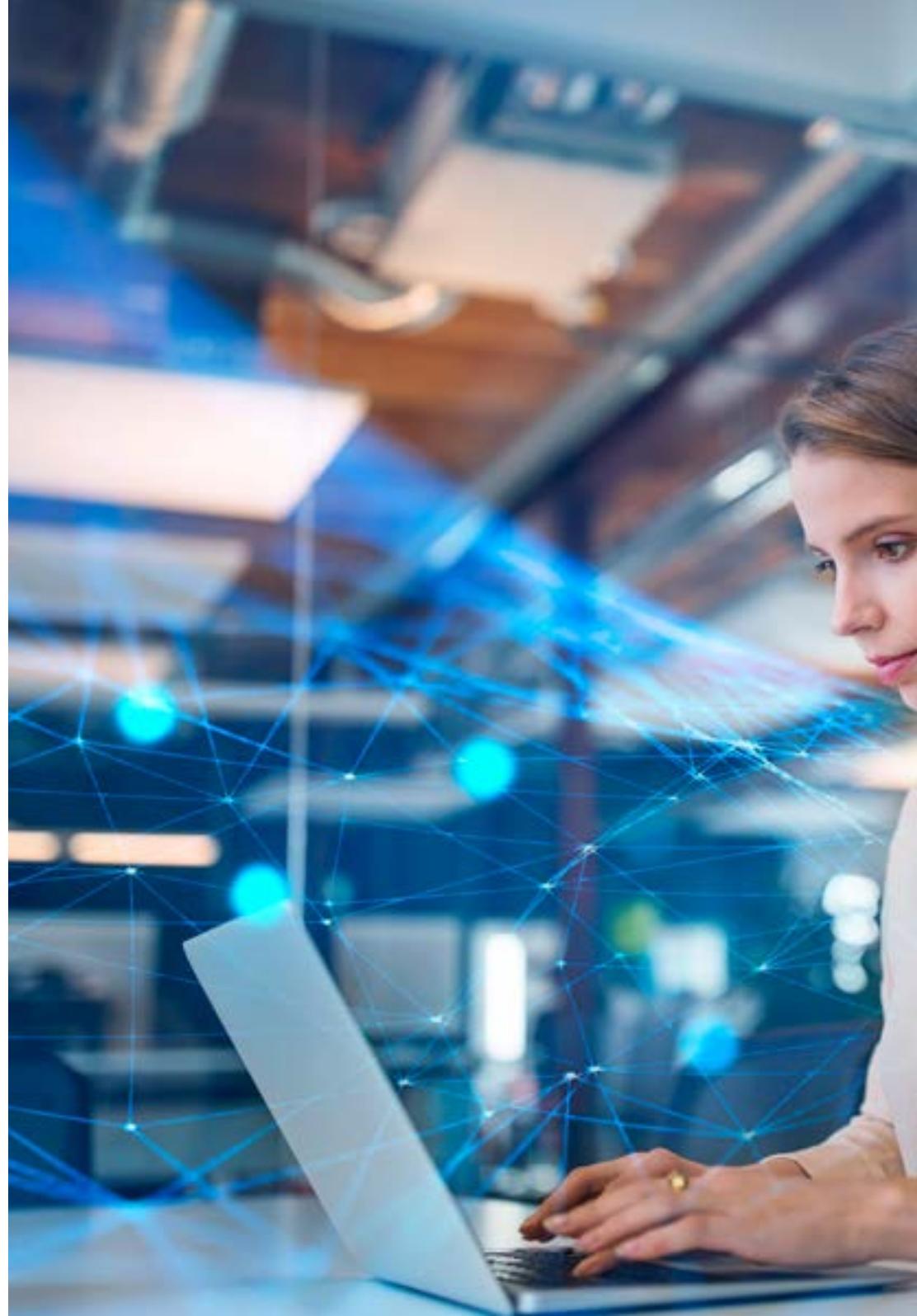
“

你可以随时访问
虚拟校园并下载
内容随时查阅”



总体目标

- 了解人工智能如何改变数字营销策略的基本原理
- 开发,集成和管理聊天机器人和虚拟助理以改善与客户的互动
- 通过人工智能程序化广告深化在线广告购买的自动化和优化
- 解读大数据制定数字营销策略决策
- 在电子邮件营销策略中应用人工智能实现定制和营销活动自动化
- 探索人工智能在数字营销领域的新兴趋势了解其对行业的潜在影响





具体目标

- 通过IA培育产生Leads的工具程序
- 在销售过程中使用虚拟助理
- 通过机器学习预测消费者需求
- 了解销售领域的主要创新和预测

“

TECH的学习系统遵循最高的国际质量标准”

03

课程管理

TECH秉承提供优质教育的理念，汇集了一支由销售和潜在客户开发专家以及人工智能专家组成的多学科教师队伍。在追求卓越的过程中，这支专业团队为学生提供了丰富的工作经验使传播者能够更新知识加深对这门学科的理解。在任何时候，学生都可以直接与教师联系以解决他们在学习过程中可能遇到的任何疑问。大学课程结束后，毕业生将进入最负盛名的广告和信息公司工作提出创新建议。





“

这个培训的教师在研究和专业应用方面有着悠久的历史”

管理人员



Peralta Martín-Palomino, Arturo 博士

- Prometheus Global Solutions的首席执行官和首席技术官
- Korporate Technologies的首席技术官
- IA Shepherds GmbH 首席技术官
- 联盟医疗顾问兼业务策略顾问
- DocPath设计与开发总监
- -卡斯蒂利亚拉曼恰大学计算机工程博士
- 卡米洛-何塞-塞拉大学的经济学, 商业和金融学博士
- -卡斯蒂利亚拉曼恰大学心理学博士
- 伊莎贝尔一世大学行政工商管理硕士
- 伊莎贝尔一世大学商业管理与营销硕士
- Hadoop培训大数据专家硕士
- -卡斯蒂利亚拉曼恰大学高级信息技术硕士
- 成员: SMILE研究组



Sánchez Mansilla, Rodrigo 先生

- ◆ AI Shepherds GmbH数字顾问
- ◆ Kill Draper数字客户经理
- ◆ Kuarere数字主管
- ◆ Arconi Solutions, Deltoid Energy和Brinergy Tech的数字市场营销经理
- ◆ 创始人兼全国销售与营销经理
- ◆ Power 商学院数字营销硕士 (MDM)
- ◆ 布宜诺斯艾利斯大学工商管理 (BBA) 学位

教师

Parreño Rodríguez, Adelaida 女士

- ◆ PHOENIX和FLEXUM项目的技术开发人员和 能源社区工程师
- ◆ 穆尔西亚大学技术开发人员兼能源社区工程师
- ◆ 穆尔西亚大学欧洲项目研究与创新经理
- ◆ 全球UC3M挑战赛内容创作者
- ◆ Ginés Huertas Martínez奖 (2023 年)
- ◆ 卡特赫纳理工大学可再生能源硕士学位
- ◆ 马德里卡洛斯三世大学电气工程 (双语) 学位

González Risco, Verónica 女士

- ◆ 自由数字营销顾问
- ◆ UNIR - 在线大学产品营销/国际业务开发
- ◆ Código Kreativo Comunicación SL数字营销 专家
- ◆ Indisoft在线营销与广告管理硕士学位--升级
- ◆ 阿尔梅里亚大学商业研究专业毕业

04

结构和内容

这门大学课程将以通过机器学习生成 Leads为基础, 探讨销售流程的转变。因此, 教学大纲将侧重于利用人工智能进行定制报价和竞争分析。学生将学习如何预测用户的需求, 从而改善与用户的关系并建立长期的忠诚度。培训材料还将为专家提供在销售流程中实施聊天机器人的关键。这样, 专业人员就能领导数字化和技术先进的销售环境。



“

我们将为你提供真实案例研究以提高你在客户需求预测方面的技能”

模块 1. 利用人工智能进行销售和创造销售Leads

- 1.1. 通过Salesforce人工智能在销售流程中的应用
 - 1.1.1. 销售任务自动化
 - 1.1.2. 预测性销售周期分析
 - 1.1.3. 优化定价策略
- 1.2. 通过Hubspot利用AI开发Leads的技术和工具
 - 1.2.1. 自动识别线索
 - 1.2.2. 用户行为分析
 - 1.2.3. 招聘内容定制
- 1.3. 使用Hubspot通过AI进行Leads评分
 - 1.3.1. 自动评估Leads资格
 - 1.3.2. 基于互动的Leads分析
 - 1.3.3. Leads 评分模型优化
- 1.4. 客户关系管理中的人工智能
 - 1.4.1. 自动跟进改善客户关系
 - 1.4.2. 为客户提供定制建议
 - 1.4.3. 定制通信自动化
- 1.5. 销售虚拟助理的实施和成功案例
 - 1.5.1. 销售支持虚拟助理
 - 1.5.2. 改善客户体验
 - 1.5.3. 优化转换和完成销售
- 1.6. 用人工智能预测客户需求
 - 1.6.1. 采购行为分析
 - 1.6.2. 动态报价细分
 - 1.6.3. 定制推荐系统
- 1.7. 利用人工智能定制销售产品
 - 1.7.1. 动态调整商业提案
 - 1.7.2. 独家行为优惠
 - 1.7.3. 制作定制包装
- 1.8. 利用人工智能进行竞争分析
 - 1.8.1. 自动监测竞争对手
 - 1.8.2. 自动比较价格分析
 - 1.8.3. 预测性竞争监控



- 1.9. 将人工智能融入销售工具
 - 1.9.1. 与客户关系管理系统兼容
 - 1.9.2. 强大的销售工具
 - 1.9.3. 销售平台中的预测分析技术
- 1.10. 销售创新与预测
 - 1.10.1. 购物体验中的增强现实技术
 - 1.10.2. 先进的销售自动化
 - 1.10.3. 销售互动中的情商

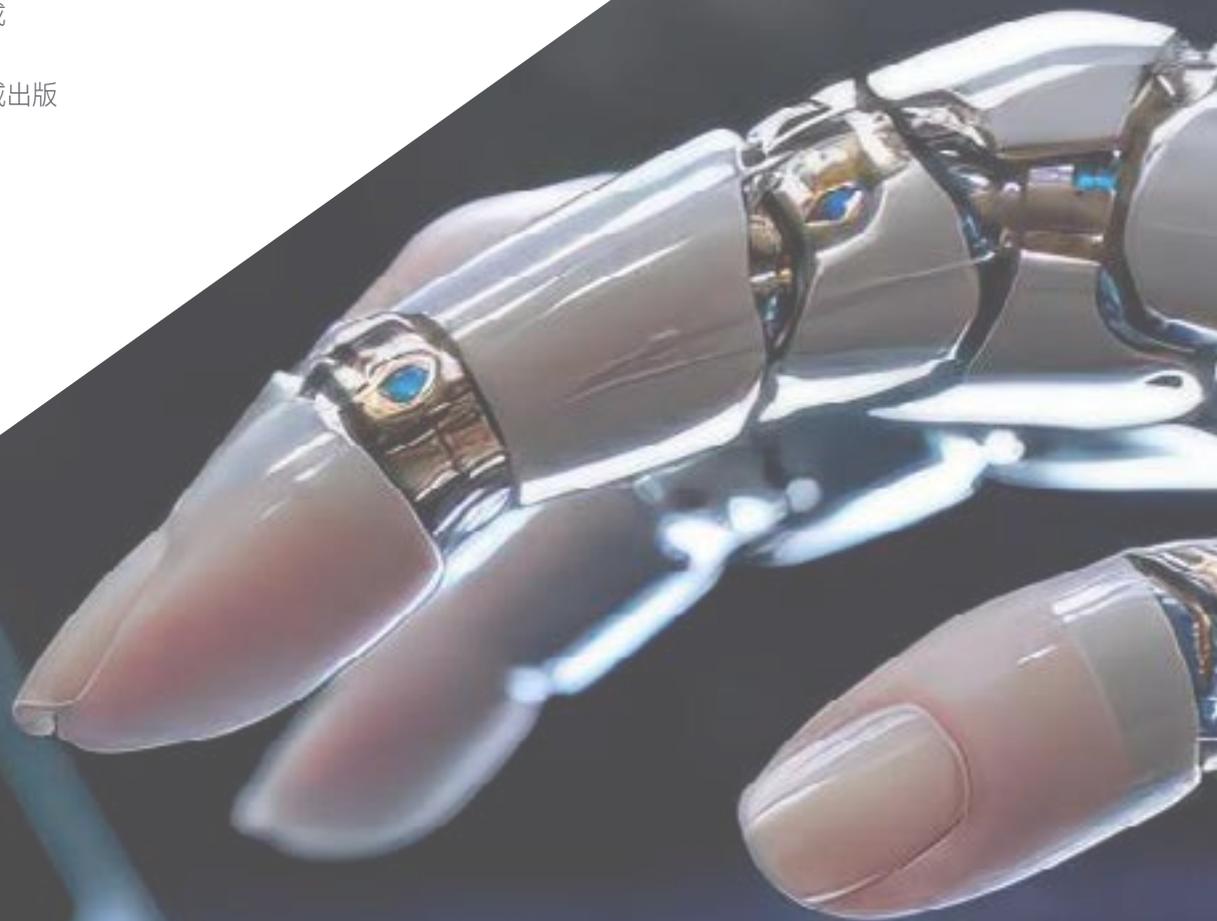
“

由于是在线培训你可以将学习与日常活动结合起来。现在报名吧!”

05 方法

这个培训课程提供了一种独特的学习体验。我们的方法是通过循环学习的方式形成的：**Relearning**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现 Relearning: 这个系统摒弃了传统的线性学习方式, 带你体验循环教学的新境界。这种学习方式的有效性已经得到证实, 特别是对于需要记忆的学科而言”

案例研究, 了解所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化、竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

通过 TECH, 你可以体验到一种动摇全球传统大学根基的学习方式”



您将进入一个基于重复的学习系统，
整个教学大纲采用自然而逐步的教学方法。



学生们将通过合作活动和真实案例学习如何解决真实商业环境中的复杂情况。

一种创新并不同的学习方法

这个技术课程是一个密集的教学计划,从零开始,提出了这个领域在国内和国际上最苛刻的挑战和决定。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的技术基础,确保遵循当前经济、社会和职业现实。

“我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功”

在世界顶级计算机从业人员学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应这个怎么做?这就是我们在案例法中面对的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例他们必须整合所有的知识,研究、论证和捍卫他们的想法和决定。

Relearning 方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法推广案例研究: Relearning。

在2019年, 我们取得了世界上所有西班牙语在线大学中最好的学习成绩。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为 Relearning。

我校是唯一获准使用这一成功方法的西班牙语大学。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度 (教学质量、材料质量、课程结构、目标...) 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习、解除学习、忘记和再学习)因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学、遗传学、外科、国际法、管理技能、体育科学、哲学、法律、工程、新闻、历史、金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

Relearning 将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息、想法、图像和记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马,体的根这个原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



这个方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备。



学习材料

所有的教学内容都是由教授这个课程的专家专门为这个课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



大师班

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

被称为“Learning From An Expert”的方法可以巩固知识和记忆,同时也可以增强对未来困难决策的信心。



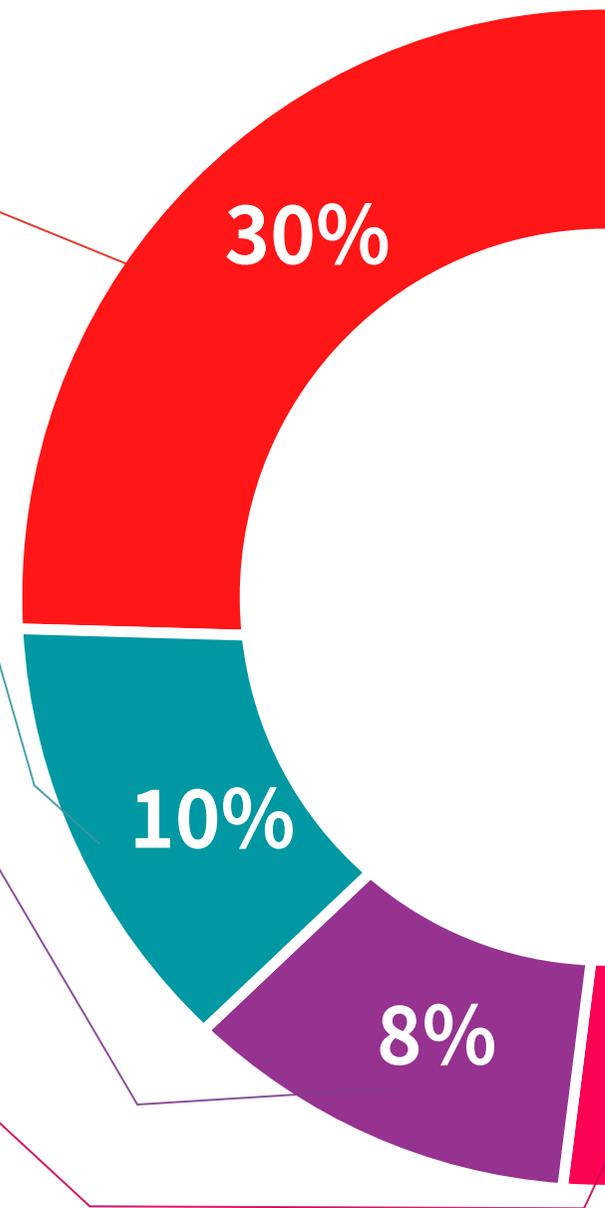
技能和能力的实践

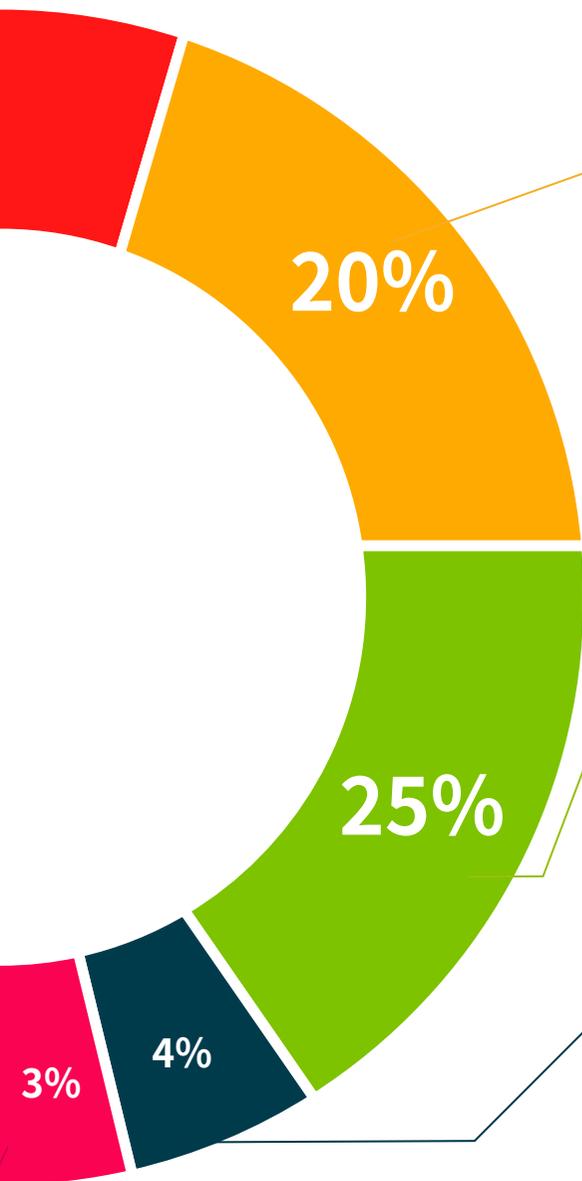
你将开展活动以发展每个学科领域的具体能力和技能。在我们所处的全球化框架内,我们提供实践和氛围帮你取得成为专家所需的技能和能力。



延伸阅读

最近的文章、共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的专家介绍、分析和辅导案例。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中, 其中包括音频、视频、图像、图表和概念图, 以强化知识。
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予 "欧洲成功案例" 称号。



Testing & Retesting

在整个计划中, 通过评估和自我评估活动和练习, 定期评估和重新评估学生的知识, 以便学生通过这种方式检查他或她如何实现他或她的目标。



06 学位

基于人工智能的优化销售生成与管理大学课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由 TECH 科技大学 颁发的大学课程学位证书。



“

顺利完成该课程后你将
获得大学学位证书无需
出门或办理其他手续”

这个**基于人工智能的优化销售生成与管理大学课程**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**大学课程**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在大学课程获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**基于人工智能的优化销售生成与管理大学课程**

模式:**在线**

时长:**6周**



健康 信心 未来 人 导师
教育 信息 教学
保证 资格认证 学习
机构 社区 科技 承诺
个性化的关注 现在 创新
知识 网页 培 质量
网上教室 发展 语言 机构

tech 科学技术大学

大学课程
基于人工智能的优
化销售生成与管理

- » 模式:在线
- » 时长: 6周
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

大学课程

基于人工智能的优化销售生成与管理