

# Университетский курс

## Оптимизация генерации и управления продажами с помощью искусственного интеллекта





## Университетский курс Оптимизация генерации и управления продажами с помощью искусственного интеллекта

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 недель
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/artificial-intelligence/postgraduate-certificate/optimized-sales-generation-management-artificial-intelligence](http://www.techitute.com/ru/artificial-intelligence/postgraduate-certificate/optimized-sales-generation-management-artificial-intelligence)

# Оглавление

01

Презентация

---

стр. 4

02

Цели

---

стр. 8

03

Руководство курса

---

стр. 12

04

Структура и содержание

---

стр. 16

05

Методология

---

стр. 20

06

Квалификация

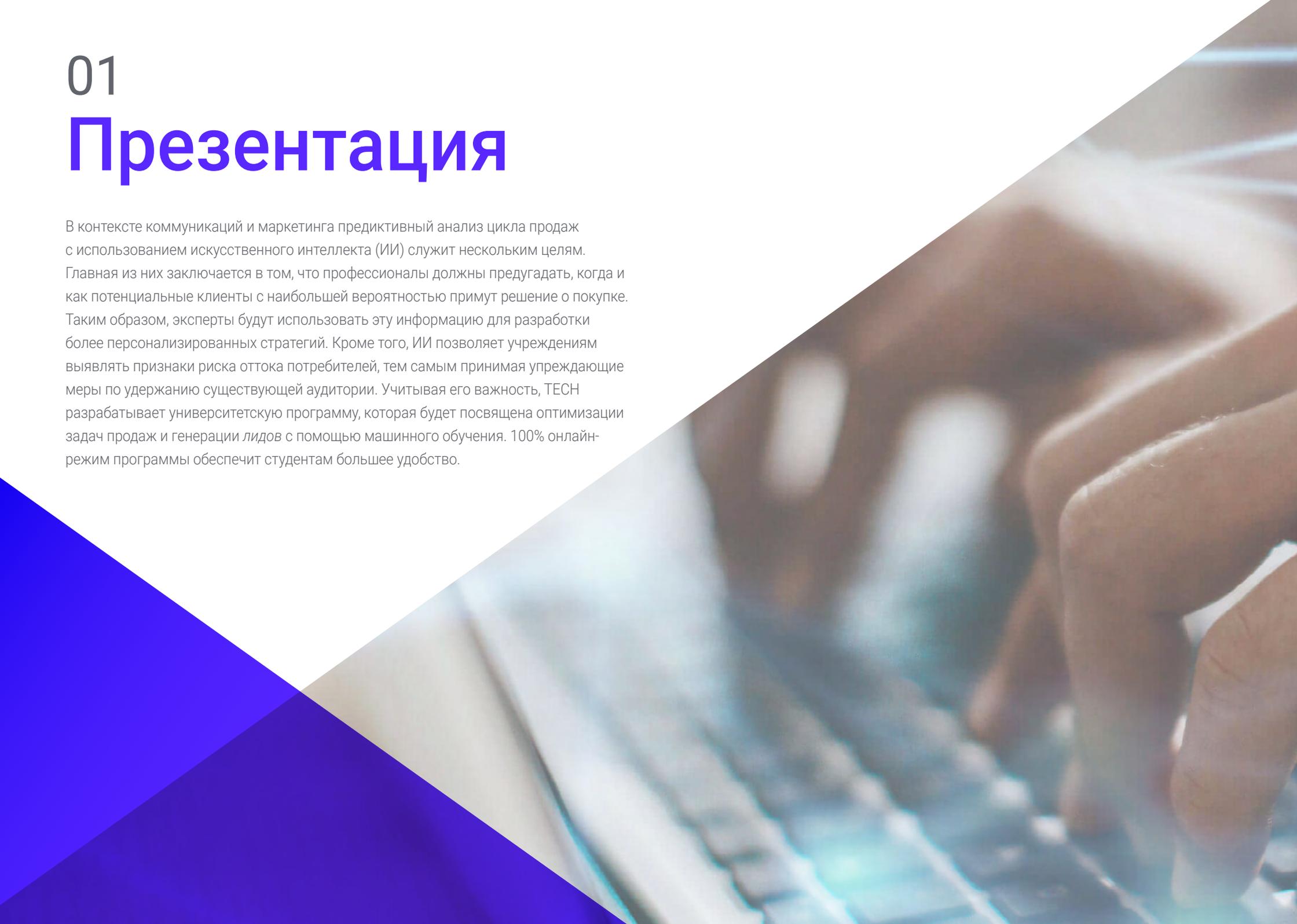
---

стр. 28

# 01

# Презентация

В контексте коммуникаций и маркетинга предиктивный анализ цикла продаж с использованием искусственного интеллекта (ИИ) служит нескольким целям. Главная из них заключается в том, что профессионалы должны предугадать, когда и как потенциальные клиенты с наибольшей вероятностью примут решение о покупке. Таким образом, эксперты будут использовать эту информацию для разработки более персонализированных стратегий. Кроме того, ИИ позволяет учреждениям выявлять признаки риска оттока потребителей, тем самым принимая упреждающие меры по удержанию существующей аудитории. Учитывая его важность, TESH разрабатывает университетскую программу, которая будет посвящена оптимизации задач продаж и генерации лидов с помощью машинного обучения. 100% онлайн-режим программы обеспечит студентам большее удобство.





“

Проанализируйте поведение потребителей в лучшем в мире цифровом университете по версии Forbes”

ИИ — ключевой инструмент для автоматизации процессов генерации лидов. Это позволяет специалистам по коммуникациям нацеливаться на наиболее перспективных потенциальных клиентов, основываясь на их особенностях и поведении в сети. Эти интеллектуальные системы экономят время и ресурсы, помогая командам, ориентированным на продажи, сосредоточиться на более качественных запросах. В свою очередь, эти ресурсы оперативно адаптируются к меняющимся требованиям и предпочтениям клиентов, что крайне важно в постоянно развивающейся бизнес-среде.

Исходя из этого, TECH запускает инновационную программу, в рамках которой будет детально проанализирована автоматическая идентификация лидов. Программа обучения предоставит студентам множество стратегий по оптимизации ценообразования и персонализации контента для привлечения пользователей. В программе также содержатся рекомендации по автоматизации последующих действий с целью улучшения отношений с клиентами. Кроме того, учебные материалы будут углубляться в прогнозирование потребностей клиентов, включая такие факторы, как покупательское поведение. В этом смысле обучение будет способствовать тому, что студенты смогут динамично сегментировать предложения и давать индивидуальные рекомендации.

Чтобы облегчить это обучение, TECH предоставляет множество дополнительных учебных материалов, которые составляют прекрасную виртуальную библиотеку этой университетской программы. Студенты смогут получать доступ ко всему содержанию, размещенному на онлайн-платформе, в любое время и в любом месте. Несомненно, идеальная возможность быть в курсе достижений в области продаж и генерации лидов с помощью ИИ благодаря гибкому Университетскому курсу, без посещения очных занятий или занятий с фиксированным расписанием. Таким образом, студенты получают первоклассное образование и при этом смогут совмещать свои повседневные профессиональные обязанности.

Данный **Университетский курс в области оптимизации генерации и управления продажами с помощью искусственного интеллекта** содержит самую полную и современную образовательную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- Разбор практических кейсов, представленных экспертами в области искусственного интеллекта в сфере маркетинга и коммуникаций
- Наглядное, схематичное и исключительно практичное содержание курса предоставляет полную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- Практические упражнения для самопроверки, контроля и улучшения успеваемости
- Особое внимание уделяется инновационным методологиям
- Теоретические занятия, вопросы эксперту, дискуссионные форумы по спорным темам и самостоятельная работа
- Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет



*Вы будете давать индивидуальные рекомендации своим клиентам, чтобы побудить их приобретать ваши услуги в течение длительного времени"*

“

*Хотите специализироваться на предиктивном наблюдении за конкурентами? Достигните своей цели всего за 150 часов благодаря этой эксклюзивной программе”*

В преподавательский состав программы входят профессионалы из данного сектора, которые привносят в обучение опыт своей работы, а также признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов.

Мультимедийное содержание программы, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит специалисту проходить обучение с учетом контекста и ситуации, т.е. в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, запрограммированный на обучение в реальных ситуациях.

Структура этой программы основана на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого специалист должен попытаться разрешать различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение учебного курса. В этом специалистам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами.

*Вы будете получать знания без географических ограничений и заранее установленных сроков.*

*С помощью системы Relearning вы будете интегрировать понятия естественным и постепенным образом. Забудьте о заучивании!*



# 02

## Цели

Благодаря этой университетской программе студенты смогут совершить революцию в цифровых процессах продаж, эффективно применяя системы машинного обучения. Поэтому эти профессионалы будут предугадывать потребности потребителей и удовлетворять их с помощью высококреативных продуктов или услуг. В соответствии с этим специалисты будут применять самые передовые методы генерации и *скоринга лидов* в дополнение к своим обычным процедурам. Таким образом, студенты смогут оптимизировать выявление и приоритизацию перспектив. Они также внедрят виртуальных помощников на веб-платформах и в социальных сетях, что позволит пользователям очень быстро решать свои вопросы.



“

*Вы сможете в любое время получить доступ к Виртуальному кампусу и скачать его содержимое, чтобы обращаться к нему в любое время”*



## Общие цели

---

- ♦ Понимать основы того, как искусственный интеллект преобразует стратегии цифрового маркетинга
- ♦ Разрабатывать, интегрировать и управлять чат-ботами и виртуальными помощниками для улучшения взаимодействия с клиентами
- ♦ Автоматизировать и оптимизировать покупку рекламы в Интернете с помощью программной рекламы с помощью ИИ
- ♦ Интерпретировать большие данные для принятия стратегических решений в цифровом маркетинге
- ♦ Применять искусственный интеллект в стратегиях *email*-маркетинга для персонализации и автоматизации кампаний
- ♦ Изучить новые тенденции в области искусственного интеллекта для цифрового маркетинга и понять их потенциальное влияние на отрасль





## Конкретные цели

---

- ♦ Развивать процедуры использования инструментов для генерации лидов с помощью ИИ
- ♦ Внедрять виртуальных помощников в процесс продаж
- ♦ Прогнозировать потребности потребителей с помощью машинного обучения
- ♦ Узнать об основных инновациях и прогнозах в сфере продаж

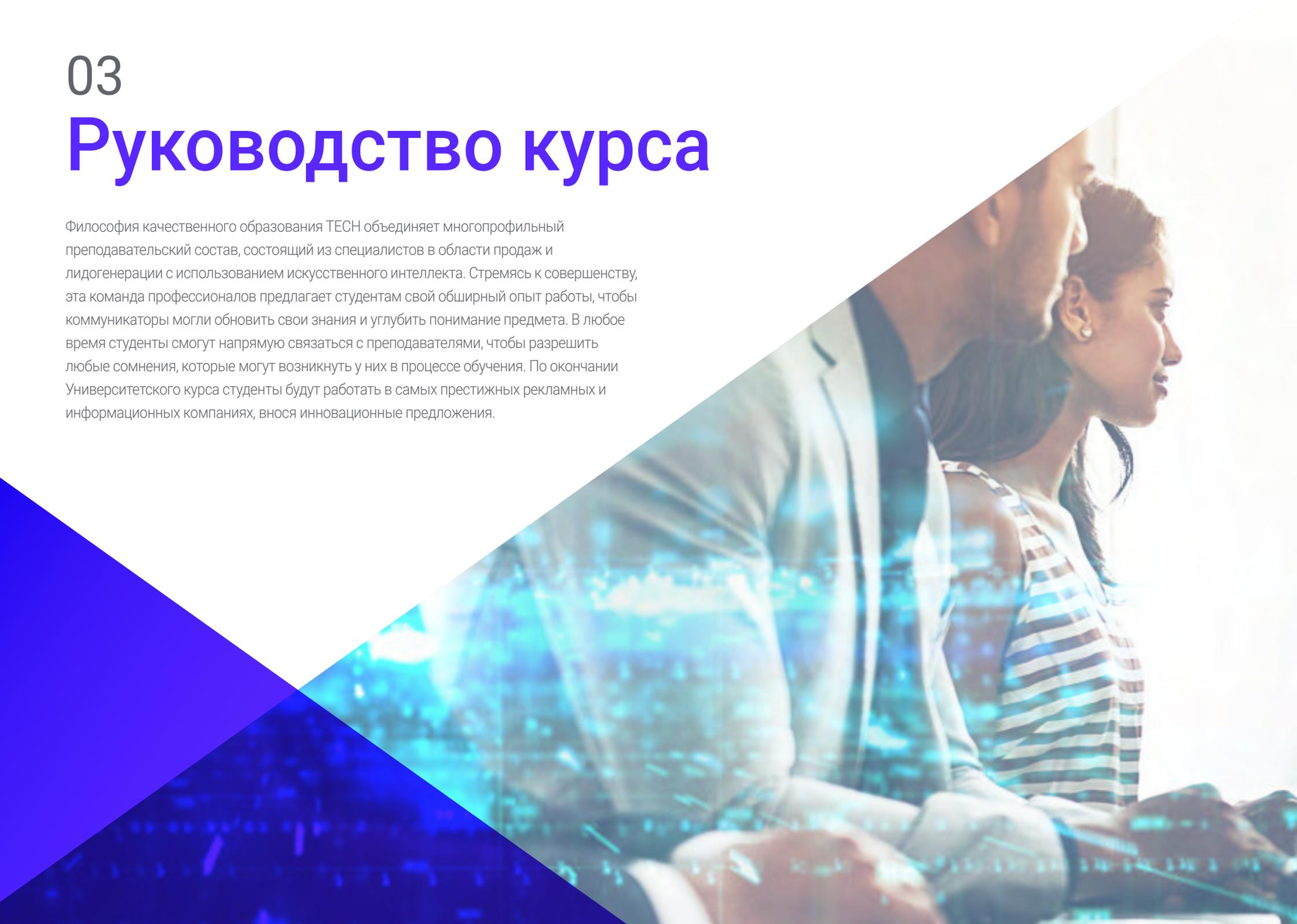


*Система обучения в ТЕСН соответствует самым высоким международным стандартам качества"*

# 03

## Руководство курса

Философия качественного образования ТЕСН объединяет многопрофильный преподавательский состав, состоящий из специалистов в области продаж и лидогенерации с использованием искусственного интеллекта. Стремясь к совершенству, эта команда профессионалов предлагает студентам свой обширный опыт работы, чтобы коммуникаторы могли обновить свои знания и углубить понимание предмета. В любое время студенты смогут напрямую связаться с преподавателями, чтобы разрешить любые сомнения, которые могут возникнуть у них в процессе обучения. По окончании Университетского курса студенты будут работать в самых престижных рекламных и информационных компаниях, внося инновационные предложения.





“

Преподаватели этого курса имеют долгую историю исследований и профессионального применения”

## Руководство



### Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- CEO и CTO Prometheus Global Solutions
- CTO в Corporate Technologies
- CTO в AI Shephers GmbH
- Консультант и советник в области стратегического бизнеса в Alliance Medical
- Руководитель в области дизайна и разработки в компании DocPath
- Руководитель в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-ла-Манча
- Степень доктора в области экономики, бизнеса и финансов Университета Камило Хосе Села
- Степень доктора в области психологии Университета Кастилии-ла-Манча
- Степень магистра Executive MBA Университета Изабель I
- Степень магистра в области управления коммерцией и маркетингом Университета Изабель I
- Степень магистра в области больших данных по программе Hadoop
- Степень магистра в области передовых информационных технологий Университета Кастилии-Ла-Манча
- Член: Исследовательская группа SMILE



### Г-н Санчес Мансилья, Родриго

- ♦ Консультант по цифровым технологиям в AI Shepherds GmbH
- ♦ Менеджер по работе с цифровыми клиентами в Kill Draper
- ♦ Руководитель цифрового отдела в Kuarere
- ♦ Менеджер по цифровому маркетингу в Arconi Solutions, Deltoid Energy и Brinergy Tech
- ♦ Основатель и менеджер по национальным продажам и маркетингу
- ♦ Степень магистра в области цифрового маркетинга (MDM) в The Power Business School
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования (BBA) в Университете Буэнос-Айреса

## Преподаватели

### Г-жа Парреньо Родригес, Аделаида

- ♦ Технический разработчик и инженер энергетических сообществ в проектах RH/OENIX и FLEXUM
- ♦ Технический разработчик и инженер энергетических сообществ в Университете Мурсии
- ♦ Менеджер по исследованиям и инновациям в европейских проектах в Университете Мурсии
- ♦ Создатель контента для глобального конкурса UC3M Challenge
- ♦ Премия Хинеса Уэртаса Мартинеса (2023)
- ♦ Степень магистра в области возобновляемых источников энергии Политехнического университета Картахены
- ♦ Степень бакалавра в области электротехники (на двух языках) в Университете Карлоса III в Мадриде

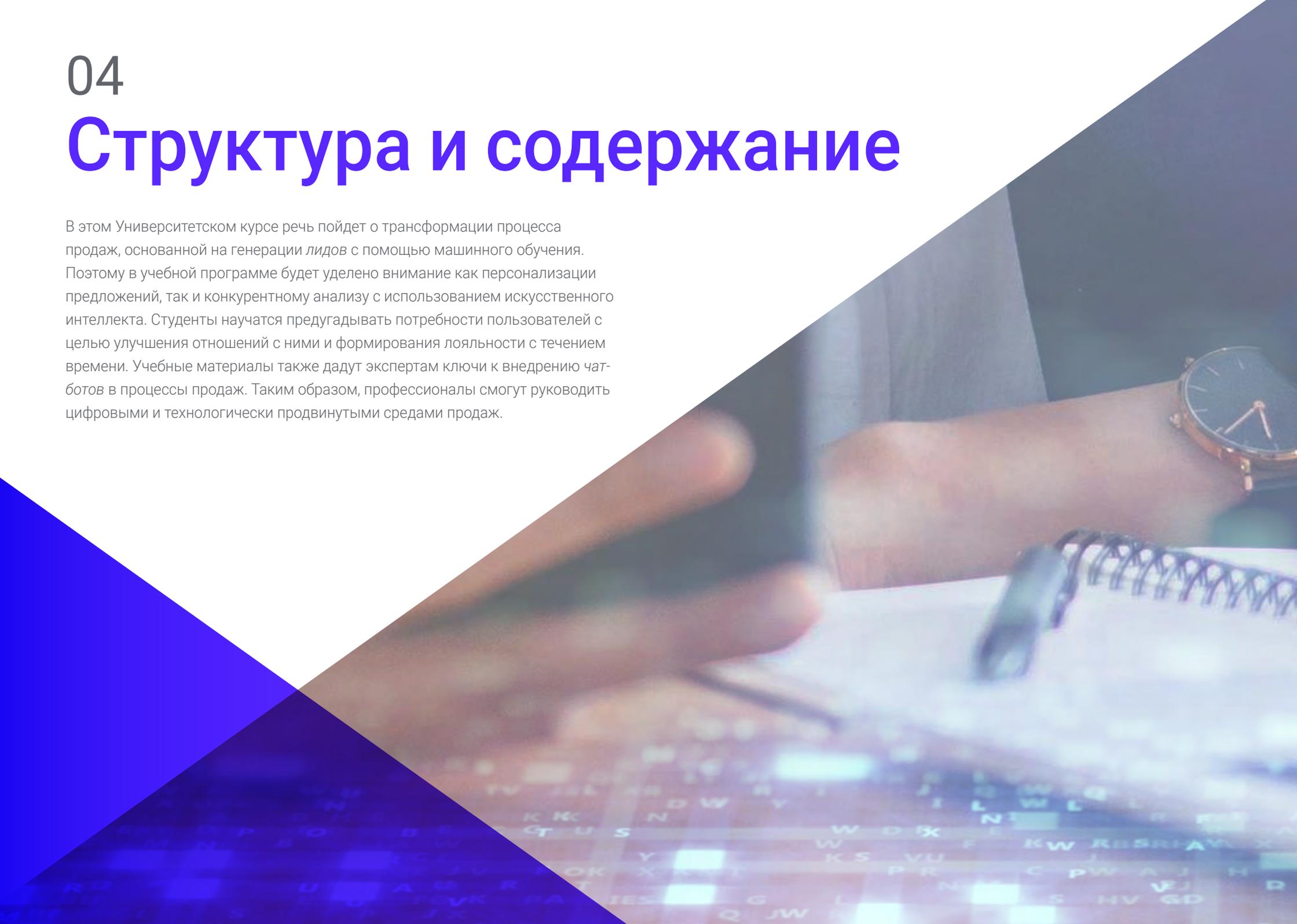
### Г-жа Гонсалес Риско, Вероника

- ♦ Внештатный консультант по цифровому маркетингу
- ♦ Маркетинг продукции/развитие международного бизнеса в UNIR - La Universidad en Internet
- ♦ Специалист по цифровому маркетингу в Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Магистратура по интернет-маркетингу и управлению рекламой Indisoft- Upgrade
- ♦ Степень бакалавра в области бизнес-исследований Университета Альмерии

# 04

## Структура и содержание

В этом Университетском курсе речь пойдет о трансформации процесса продаж, основанной на генерации *лидов* с помощью машинного обучения. Поэтому в учебной программе будет уделено внимание как персонализации предложений, так и конкурентному анализу с использованием искусственного интеллекта. Студенты научатся предугадывать потребности пользователей с целью улучшения отношений с ними и формирования лояльности с течением времени. Учебные материалы также дадут экспертам ключи к внедрению *чат-ботов* в процессы продаж. Таким образом, профессионалы смогут руководить цифровыми и технологически продвинутыми средами продаж.



“

*Вам будут предоставлены реальные примеры из практики, которые повысят ваши навыки в области прогнозирования потребностей клиентов”*

## Модуль 1. Продажи и привлечение клиентов с помощью искусственного интеллекта

- 1.1. Применение искусственного интеллекта в процессе продаж с помощью Salesforce
  - 1.1.1. Автоматизация задач по продажам
  - 1.1.2. Предиктивный анализ цикла продаж
  - 1.1.3. Оптимизация ценовых стратегий
- 1.2. Техники и инструменты для генерации лидов с помощью искусственного интеллекта через Hubspot
  - 1.2.1. Автоматизированная идентификация лидов
  - 1.2.2. Анализ поведения пользователей
  - 1.2.3. Персонализация контента для рекрутинга
- 1.3. Скоринг лидов с помощью ИИ с использованием Hubspot
  - 1.3.1. Автоматизированная оценка квалификации *лидов*
  - 1.3.2. Анализ *лидов* на основе взаимодействия
  - 1.3.3. Оптимизация *скоринговой модели лидов*
- 1.4. ИИ в управлении взаимоотношениями с клиентами
  - 1.4.1. Автоматизированные последующие действия для улучшения отношений с клиентами
  - 1.4.2. Персональные рекомендации для клиентов
  - 1.4.3. Автоматизация персонализированных коммуникаций
- 1.5. Внедрение и истории успеха виртуальных помощников в продажах
  - 1.5.1. Виртуальные помощники для поддержки продаж
  - 1.5.2. Улучшение клиентского опыта
  - 1.5.3. Оптимизация конверсии и закрытие продаж
- 1.6. Прогнозирование потребностей клиентов с помощью искусственного интеллекта
  - 1.6.1. Анализ покупательского поведения
  - 1.6.2. Динамическая сегментация предложений
  - 1.6.3. Системы персонализированных рекомендаций
- 1.7. Персонализация торгового предложения с помощью ИИ
  - 1.7.1. Динамическая адаптация коммерческих предложений
  - 1.7.2. Эксклюзивные поведенческие предложения
  - 1.7.3. Создание персонализированных пакетов



- 1.8. Конкурентный анализ с помощью ИИ
  - 1.8.1. Автоматизированный мониторинг конкурентов
  - 1.8.2. Автоматизированный сравнительный анализ цен
  - 1.8.3. Предиктивное наблюдение за конкурентами
- 1.9. Интеграция ИИ в инструменты продаж
  - 1.9.1. Совместимость с CRM-системами
  - 1.9.2. Расширение возможностей инструментов продаж
  - 1.9.3. Предиктивная аналитика в платформах продаж
- 1.10. Инновации и прогнозы в сфере продаж
  - 1.10.1. Дополненная реальность в процессе покупки
  - 1.10.2. Расширенная автоматизация продаж
  - 1.10.3. Эмоциональный интеллект при взаимодействии в продажах

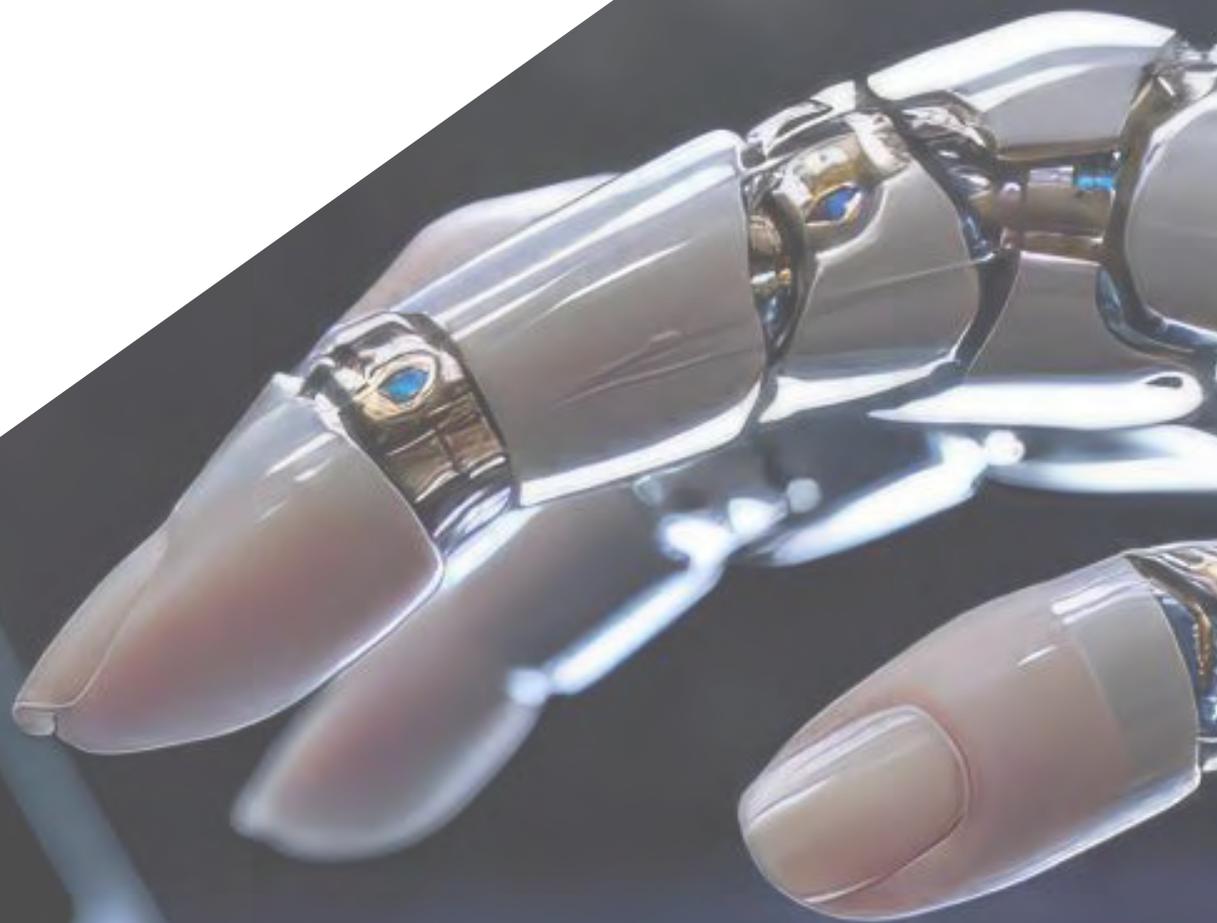
“ *Поскольку обучение проходит в режиме онлайн, вы сможете совмещать учебу с остальными повседневными делами. Записывайтесь прямо сейчас!*”

05

# Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

## Исследование кейсов для контекстуализации всего содержания

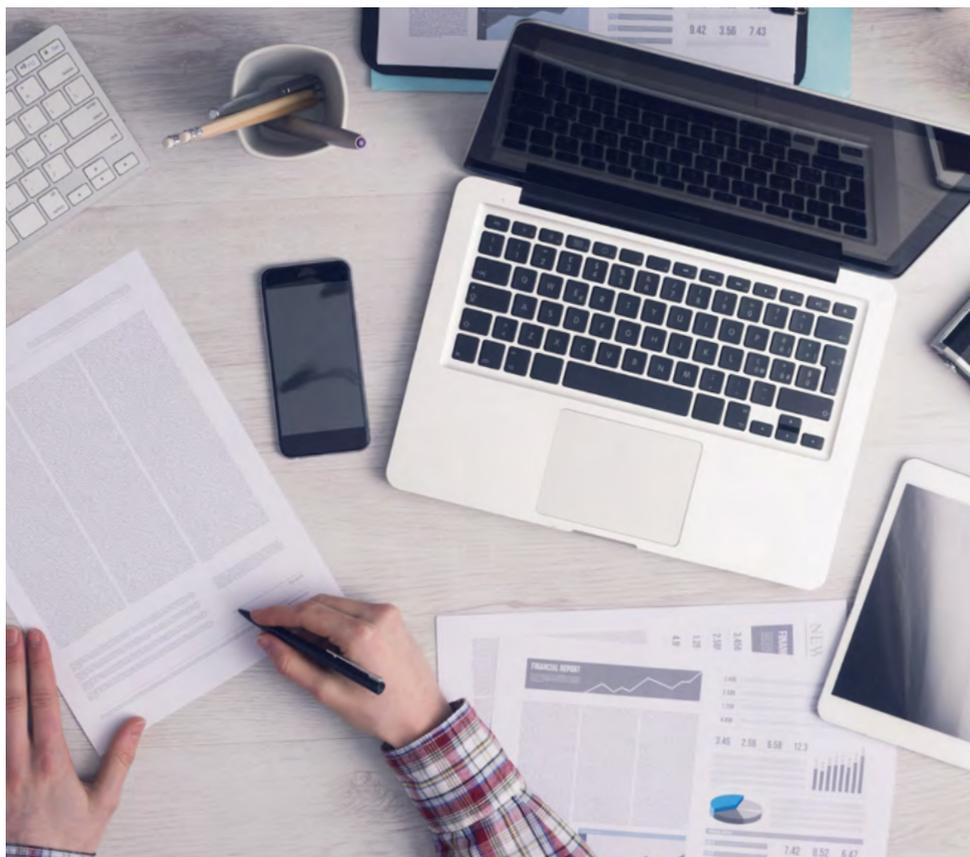
Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

*С TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”*



*Вы получите доступ к системе обучения, основанной на повторении, с естественным и прогрессивным обучением по всему учебному плану.*



*В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде.*

## Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля, которая предлагает самые сложные задачи и решения в этой области на международном уровне. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху. Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и профессиональным реалиям.

**“** *Наша программа готовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере”*

Кейс-метод является наиболее широко используемой системой обучения лучшими преподавателями в мире. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании кейс-метода - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей курса студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

## Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

*В 2019 году мы достигли лучших результатов обучения среди всех онлайн-университетов в мире.*

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наш университет - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.





В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

*Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.*

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



#### Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



#### Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



#### Практика навыков и компетенций

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных компетенций и навыков в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых специалисту в рамках глобализации, в которой мы живем.



#### Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





#### Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами на международной арене.



#### Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний. Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



#### Тестирование и повторное тестирование

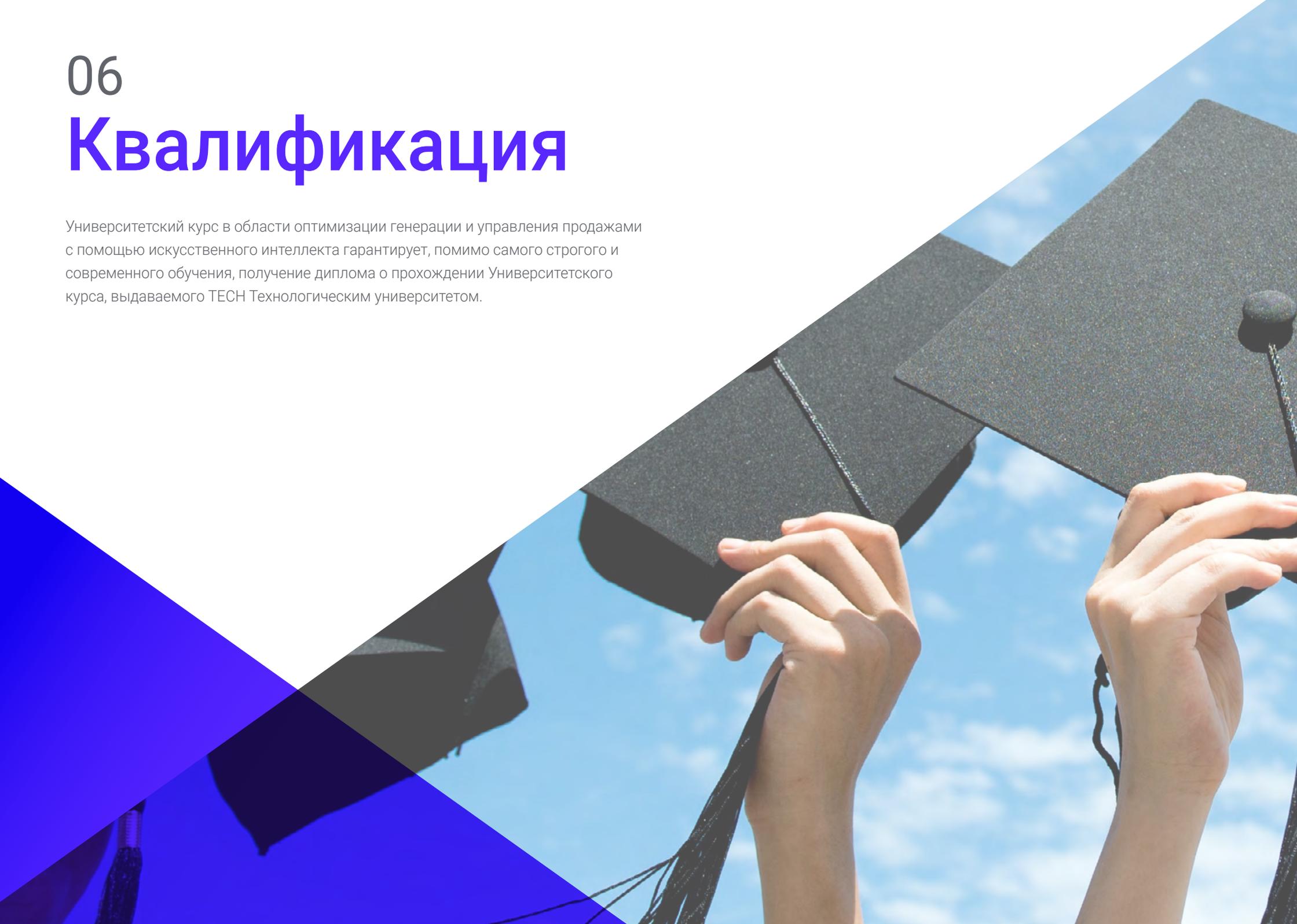
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



06

# Квалификация

Университетский курс в области оптимизации генерации и управления продажами с помощью искусственного интеллекта гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Университетского курса, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



““

*Успешно пройдите эту программу  
и получите университетский  
диплом без хлопот, связанных с  
поездками и бумажной волокитой”*

Данный **Университетский курс в области оптимизации генерации и управления продажами с помощью искусственного интеллекта** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте\* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Университетского курса**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на курсе, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Университетский курс в области оптимизации генерации и управления продажами с помощью искусственного интеллекта**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **6 недель**



\*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательства

**tech** технологический  
университет

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

Университетский курс  
Оптимизация генерации  
и управления продажами  
с помощью искусственного  
интеллекта

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 недель
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Университетский курс  
Оптимизация генерации  
и управления продажами  
с помощью искусственного  
интеллекта