

《Ai 人工智能改造了什么之销售行业》

主讲：黄光伟老师

【课程背景】

人工智能的火热已经持续至少 5 年，从概念的产生，解决方案的设计，互联网头部企业的初步尝试，再到部分企业对自身和自身产品进行有节奏的尝试，目前已经逐渐形成知识体系和解决方案体系，这其中以阿里巴巴、百度、海尔、腾讯、蔚来、长城汽车、小米、美团等企业为代表的人工智能生态体系逐渐落地实施，也增加了全社会、各领域进行人工智能改造的信心。

【课程收益】

本课程将辅助企业相关负责人进行企业人工智能、产品人工智能的策略决策，并通过本课程对这样一种辅助型新技术所带来的全社会变化进行全面了解。

【课程特色】

从正反两面剖析人工智能目前的发展状态，并指出不同类型企业将要面临的机遇与挑战。除通论性内容外，本课程还将对不同产业，如制造业、零售业、教育业的 Ai 人工智能产生的影响，进行针对性详尽解读。

【课程对象】

企业负责人、科技部门、产品研发部门、销售部门负责人等

【课程时长】

1-2 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

一、数字经济时代的 AI 销售赋能

- 1、AI 在销售中的角色与价值
- 2、销售过程中的人工智能现状
- 3、客户对 AI 销售工具的期望与现实
- 4、无监督学习提升个性化推荐
- 5、强化学习促进销售策略优化
- 6、决策支持系统增强销售决策
- 7、AI 提升销售团队的理解与响应能力

二、企业在销售中应用 AI 的战略思考

- 1、构建数据驱动的销售模式作为目标
- 2、CEO 的角色：推动 AI 销售战略
- 3、抓住从传统销售到 AI 销售的转型机会
- 4、利用“智能+”和“互联网+”促进销售增长

三、销售领域的大数据基础

- 1、销售数据收集与分析的重要性
- 2、云服务对于销售数据分析的支持
- 3、AI 算法在销售预测中的作用

四、AI 在销售中创造价值的方式

- 1、销售过程中的 AI 应用案例分析
- 2、从客户服务到销售转化的全链条 AI 实施
- 3、避免过度依赖 AI 导致的资源浪费

五、AI 高价值销售应用场景

- 1、智能客服与聊天机器人
- 2、通过自然语言处理理解客户需求
- 3、利用机器视觉改进产品展示
- 4、知识图谱辅助销售内容管理
- 5、云端机器学习平台助力销售洞察
- 6、数据分析指导销售运营
- 7、自动化营销与物流智能化

六、行业特定的 AI 销售解决方案

- 1、零售业的 AI 销售实践
- 2、B2B 销售中的 AI 应用
- 3、教育行业的 AI 销售策略
- 4、在线商务的 AI 销售优化
- 5、能源行业的销售自动化
- 6、医疗健康领域的 AI 销售创新

七、AI 销售的风险管理和合规性

- 1、建立信任：透明度与用户隐私保护
- 2、明确责任：确保 AI 系统的可追溯性
- 3、保障安全：防止数据泄露与攻击
- 4、控制措施：建立有效的 AI 使用监管机制
- 5、AI 治理框架设计
- 6、监测与评估 AI 销售活动
- 7、对销售人员进行 AI 相关的持续教育