

# AI 赋能营销获客到转化成交

## 课程背景：

在数字化浪潮与人工智能技术深度融合的背景下，销售行业正面临前所未有的转型挑战。客户需求日益碎片化、市场竞争白热化，传统销售模式暴露出一系列核心痛点：客户跟进缺乏动态策略，沟通效率受制于话术同质化，销售方案难以精准匹配需求，AI 技术价值认知与应用能力不足……这些问题严重制约了成交转化率与业绩增长空间。

AI 技术的突破性发展为销售领域提供了全新解法。以 DeepSeek 为代表的 AI 工具已展现出强大的场景适配能力——从客户画像分析、个性化营销内容生成，到销售策略制定、销售流程设计、助力销售谈判成交，AI 正逐步成为销售团队的“超级助手”。然而，多数企业及销售从业者仍面临“技术认知断层”，或对 AI 工具的功能边界模糊不清，或缺乏将技术嵌入销售全流程的系统方法论，导致技术红利未能有效转化为商业价值。

基于此，本课程聚焦销售实战中的关键场景，融合龚勋老师服务金融、硬科技、制造业、服务业等行业的实战经验，致力于帮助企业及销售团队突破四大能力瓶颈：客户精准开发、爆款内容打造、沟通策略灵活性、方案设计针对性。通过理论解析、工具演练与案例推演，助力学员构建“人机协同”的新型销售能力体系，在数字化竞争中实现销售效率提升与销售业绩突破。

## 课程收益：

- 1. 掌握 AI 销售工具应用：**掌握 AI 工具在客户开发、销售转化中的实战技巧，提升销售效率。
- 2. 构建智能客户管理体系：**运用 AI 完成客户画像构建与需求挖掘，精准开发客户。
- 3. 精通 AI 提示词设计：**通过五维提示词法快速生成高转化话术与策略，倍增销售沟通效率。

4. 打造数据驱动决策：掌握 AI 市场分析、策略生成与效果评估闭环，实现科学销售决策。

5. 建立智能业绩增长系统：融合 AI 数据分析与流程优化，提升销售转化率与客户留存率。

课程时间：1 天，6 小时/天

课程对象：

1. 企业老板、销售副总经理、销售总监、销售经理、销售人员

2. 希望利用 AI 提升销售效率和成交率的商务与销售人员

课程方式：AI 知识普及+AI 与销售的底层逻辑+AI 工具与方法+实操练习

课程工具：DeepSeek、AI 绘图工具、AI 视频工具、豆包大模型、浏览器等

赠送福利-课程资料包：

清华大学 104 页 《DeepSeek：从入门到精通》	《DeepSeek 指导手册从入门到精通》	50 页 《AI 工具应用盘点报告》	《AI 工具库：办公、绘图、视频、写作等》

## 课程大纲

开篇交流：AI 赋能销售全流程环节

AI 流量获客			
市场与客户定位	内容与渠道建设	销售开发对接	流量管理与数据分析
AI 转化成交			

销售沟通与技巧	客户需求挖掘	客户关系与信任建立	谈判与关单
---------	--------	-----------	-------

## 【模块一：AI 流量获客】

### 第一讲：AI 重构销售工作新范式

#### 一、AI 在销售领域的定位解析

1. 销售工作常见痛点：获客、需求挖掘、转化成交
2. AI 在销售全流程中的应用
3. AI 对销售工作的独特价值
4. AI 多模态能力在销售场景中的优势
5. AI 在销售全流程中的应用分析
6. 传统销售模式 VS AI 销售模式

案例分析：AI 实现销售效率显著提升

实操体验：AI 设计敏捷销售流程体系

#### 二、主流 AI 工具在销售中的应用对比

1. DeepSeek 销售数据分析与策略洞察
2. 文心一言挖掘客户沟通语义解析
3. 讯飞星火多语言翻译与精准分析
4. 通义基于阿里大数据优势的电商销售赋能
5. 豆包多模态综合能力助力营销内容创作

实操演练：用 AI 进行客户画像的精准分析

第一步：准备客户关键特征指标

第二步：设计 AI 提示词，用 AI 完成客户画像可视化设计



### 三、AI 销售信息安全与解决方案

1. AI 潜在信息安全风险
2. AI 信息安全应对措施

**实操演练：**用 AI 制造自动化销售数据脱敏工具

第一步：明确客户信息脱敏规则

第二步：设计 AI 提示词（指定脱敏字段、保留核心信息），驱动 AI 生成脱敏逻辑

第三步：通过 HTML 格式设置，生成桌面可调用的脱敏工具

## 第二讲：AI 批量创造爆款营销文案

### 一、认识飞书多维表格 AI 功能

1. 多维表格的定义：什么是“多维”？与传统 Excel 的本质区别
2. 飞书多维表格的核心优势：灵活字段、关联协作、可视化呈现
3. 发展背景：从“单机表格”到“协作型数据中台”的演变

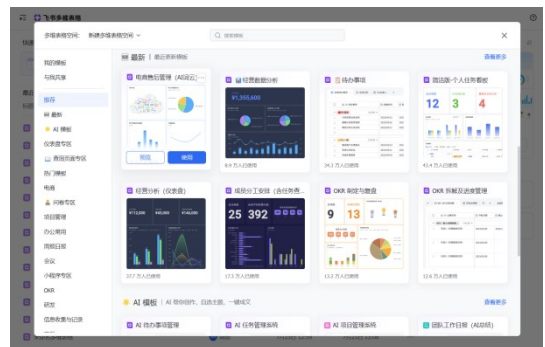
**实操演练：**飞书多维表格的基本操作

### 二、AI 营销文案批量生成

1. 飞书多维表格文案批量生成操作方法
2. 飞书多维表格 AI 生文案提示词工程
3. 飞书 AI 营销内容辅助：翻译、扩写、提取等
4. 小红书文案 AI 个性化创建
5. 公众号文案 AI 定制化撰写
6. 产品营销文案的 AI 提示词要素

**实操演练：**飞书多维表格 AI 批量生成营销内容

7. AI 预测文案内容转化率



方案 1：飞书多维表格内嵌预测模块

方案 2：AI 智能体化应用操作

## 第三讲：AI 营销绘画与营销视频制作

### 一、AI 设计创意无限的营销绘画

1. AI 营销制图应用场景
2. 常见的 AI 绘画工具对比
3. 国内外主要 AI 绘画工具讲解
4. AI 绘画提示词的窍门
5. 用 AI 生成 AI 绘画提示词

**实操演练：**利用 AI 生成营销海报

#### 6. AI 绘画个性化操作

- 1) 线稿上色：让产品设计更出色
- 2) 风格转绘：经典画风、特定效果、质感变化等
- 3) 人物换装：1 分钟完成电商模特换装海报

**实操演练：**利用 AI 设计电商产品详情页

#### 7. AI 图文视频内容版权问题分析

### 二、AI 自动制作营销视频

1. 国际 AI 视频工具一览
2. 国内 AI 视频工具一览
3. 视频运镜技巧（AI 提示词工程）
4. AI 视频快捷制作（智能多帧 一镜到底）

**实操演练：**用 AI 制作趣味引流短视频



### 三、AI 视频制作方法全流程解析

1. DeepSeek 进行分镜图脚本创作
2. 即梦生成视频分镜图
3. AI 进行背景音乐制作
4. 即梦实现分镜图转动态视频
5. 剪映进行视频后期处理与剪辑

**实操演练：**按照完整流程制作 AI 产品营销视频

## 【模块二：AI 转化成交】

### 第四讲：AI 驱动销售沟通提效

#### 一、AI 销售沟通应用

1. AI 销售沟通应用场景分析
2. AI 辅助初次触达客户快速破冰
3. AI 挖掘客户深层需求
4. AI 辅助解除客户异议/抗拒

**实操演练：**用 AI 设计基于客户个性的沟通话术

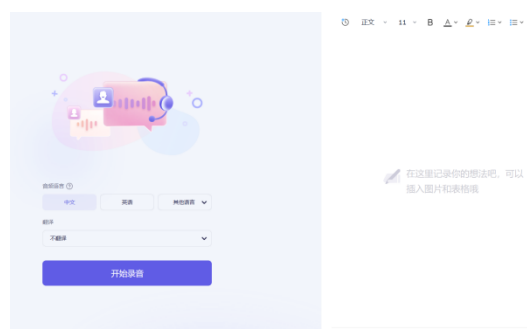
#### 二、AI 赋能销售沟通场景模拟实战

1. AI 批量生成销售话术
2. 销售沟通场景 AI 应用演练
3. AI 赋能客户抗拒点的解除

**实操演练：**用 AI 进行谈判对话演练

#### 三、AI 赋能销售会议提效

1. 销售会议事务的常见问题



2. AI 赋能销售会议前智能准备
3. AI 赋能销售会议中的高效协作
4. AI 赋能销售会议后的执行跟进

**实操演练：**体验 AI 会议工具的操作方法

## 第五讲：AI 赋能销售分析与策略设计

### 一、销售方案设计的 AI 全流程支持

1. 精准销售方案的设计流程
2. 利用 AI 进行竞争对手分析与策略对标
3. AI 辅助销售方案的精准设计
4. 利用 AI 进行销售方案可行性评估

**实操演练：**用 AI 进行销售方案设计

第一步：梳理基础销售方案素材、数据、信息

第二步：设计 AI 提示词，用 AI 完成销售方案设计

### 二、销售活动策划与执行优化

1. AI 驱动的销售活动创意策划
2. AI 优化销售活动资源配置
3. 销售活动执行监控与调整系统

**实操演练：**AI 开发销售活动执行监控与调整系统

第一步：明确可提供给监控系统的活动信息

第二步：设计 AI 提示词，用 AI 完成系统开发

### 三、典型销售场景策略设计

1. 新产品上市销售策略 AI 设计分析



2. 老客户深度开发销售方案 AI 优化实践

3. 区域市场拓展销售策略 AI 制定演练

4. 季节性促销活动销售方案 AI 创作训练

**案例分析：**利用 AI 分析市场趋势、竞争对手情况，生成销售策略和方案。

**实操演练：**学员分组选择一个产品或服务，利用 DeepSeek 完成销售策略制定、销售方案设计，包括生成方案框架、撰写内容、进行可行性评估等步骤，并进行小组展示和互相点评。

### 附：课程实操应用工具/方法

工具 1：AI 打造敏捷销售方法流程体系

工具 2：AI 精准分析客户画像

工具 3：AI 打造销售信息脱敏软件

工具 4：飞书多维表格 AI 工具，批量自动化生成营销内容

工具 5：AI 绘画制图工具（营销海报、产品宣传图、营销活动图等）

工具 6：AI 视频工具（文生视频、图生视频、智能多帧一镜到底等）

工具 7：AI 赋能销售沟通话术设计（批量化生成）

工具 8：AI 实战训练销售人员沟通谈判能力

工具 9：AI 销售会议智能工具

工具 10：AI 赋能销售方案个性化设计

工具 11：AI 助力销售活动策略设计与方案优化

工具 12：AI 典型销售场景策略规划设计

### 附：课程运营保障机制

### 授课与课堂服务 ▼

- 龚助老师：课程开发、现场授课、实操演示、课程答疑辅导
- 助理：课程协调组织、配合服务

