

AI 销售法：助力销售技巧与业绩提升

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、个性化话术生成，到销售策略制定、销售流程设计，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，本课程以“AI 销售法”为核心框架，独创“AI 创新力+AI 开拓力+AI 策略力+AI 沟通力”的 AI 销售能力模型，聚焦销售实战中的关键场景。课程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，独创“五维提示词操作法”等方法论，致力于帮助企业及销售团队突破四大能力瓶颈：客户洞察精准度、沟通策略灵活性、方案设计针对性、AI 应用系统性。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. 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 底层逻辑与销售的底层逻辑+AI 工具与方法+实操练习

课程工具：DeepSeek、Xmind 思维导图、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

第一讲：AI/DeepSeek 重构销售工作新范式

一、AI 在销售领域的定位解析

1. 阐述 AI 技术在销售工作中的应用与变革意义
2. 剖析 AI 对销售工作的独特价值



3. AI 多模态能力在销售场景中的优势
4. AI 销售工作范式变革的底层逻辑
5. DeepSeek 在销售领域的核心能力拆解

二、销售工作常见痛点与 AI 解决方案

1. 分析客户开发、需求把握、销售转化等环节的难题
2. 展示 AI/DeepSeek 在销售全流程中的应用场景示例
3. 对比传统销售模式与 AI 赋能销售模式的差异
4. 案例分析：企业通过 AI 大模型赋能销售工作提质增效

三、主流 AI 工具在销售中的应用对比

1. DeepSeek：客户数据分析、智能策略生成
2. 文心一言：销售文案创作、创意营销策划
3. 讯飞星火：语音沟通优化、客户服务智能应答
4. 通义千问：行业知识查询、市场动态分析
5. 豆包：短视频营销创意、多模态处理

四、AI 销售数据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：明确销售信息脱敏规则

第二步：设计 AI 提示词工程，驱动 AI 完成脱敏工具的开发

第三步：通过 HTML 格式文档设置，形成电脑桌面随时可调用的工具

第二讲：AI 创新力——巧用提示词让 AI 赋能销售增长

一、AI 提示词分析

1. 为什么你感觉 AI 并没有那么强大、好用

2. 调教 AI 的秘诀：AI 提示词

3. 五维提示词操作法

1) 背景：向 AI 阐述相关背景信息

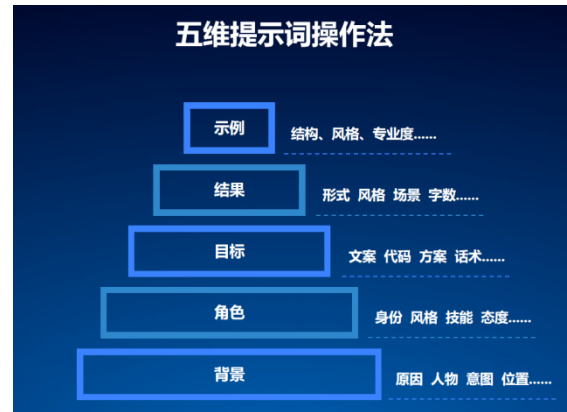
2) 角色：指定 AI 需要扮演的特定角色

3) 目标：文案、代码、话术、方案.....

4) 结果：形式、风格、场景、字数.....

5) 示例：结构、风格、专业度.....

4. 常见的 AI 提示词使用误区



二、AI/DeepSeek R1 提示词操作方法

1. 把握提示词操作原则，让 DeepSeek 更懂你

2. DeepSeek R1 提示词操作方式大不相同

3. DeepSeek R1 提示词技巧与使用案例讲解（是否有案例）

1) 提示词技巧 1：角色设置的使用条件

案例：无效与有效的情况对比

2) 提示词技巧 2：结果限定依然有效

案例：无结果限定与有结果限定对比

3) 提示词技巧 3：背景描述要重视

4) 提示词技巧 4：示例的应用条件分析

实操演练：采用五维提示词操作法驱动 AI 处理销售工作

三、典型销售场景 AI 提示词模板

1. 客户开发场景提示词设计与应用

2. 销售谈判场景提示词优化与实践

3. 客户维护场景提示词撰写与演练

4. 客户需求挖掘提示词构思与运用

实操演练：设计典型销售场景下的 AI 提示词

四、AI 提示词调优与避坑指南

1. 常见误区：模糊指令与过度复杂化

2. 动态调整：根据反馈迭代提示词

3. 多工具协同提示词设计

第三讲：AI 开拓力——精准客户开发与管理

一、客户开发的难点与 AI 突破路径

1. 分析传统客户开发模式的局限性

2. 挖掘潜在客户的 AI 数据来源与分析方法

3. 利用 AI 进行客户线索筛选与优先级评估

4. 制定 AI 驱动的客户开发计划

实操演练：用 AI 搭建客户线索筛选器

第一步：客户线索整理

第二步：用 AI 完成线索筛选工具的开发

第三步：通过 HTML 格式形成电脑桌面工具

二、客户画像构建与深度分析

1. 客户数据收集的多维度渠道与方法

2. 使用 AI 进行客户数据清洗与整合

3. AI 精准分析个性化客户画像



4. 通过客户画像洞察客户需求与偏好

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、客户跟进与维护策略优化

1. 基于客户画像的个性化跟进方案设计

2. AI/DeepSeek 生成客户跟进话术与沟通策略

3. 提升客户满意度与复购率的 AI 方法

案例分析：借助 DeepSeek 构建客户画像，发现部分客户潜在需求，提升产品销量。

实操演练：用 AI 设计基于客户画像的个性化跟进方案

第四讲：AI 策略力——优化销售策略与方案

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

The screenshot shows a '数据导入' (Data Import) interface. It features a header with a blue icon and the text '数据导入'. Below this, there are two tabs: 'Excel导入' (selected) and '手动输入' (Manual Input). The main area is titled '上传销售数据Excel文件' (Upload sales data Excel file) and contains a '选择文件' (Select file) button with a file icon and the text '未选择文件' (No file selected). Below this is a '销售目标 (¥)' (Sales target) field with a placeholder '输入销售目标金额' (Enter sales target amount). A blue '导入数据' (Import data) button is positioned below the target field. A yellow information box with an 'i' icon contains the text 'Excel格式要求' (Excel format requirements) and '请确保Excel文件包含以下字段：日期、产品名称、销售数量、销售额、销售人员、区域、客户类型 (新客户/老客户)' (Please ensure the Excel file contains the following fields: date, product name, sales volume, sales amount, salesperson, region, customer type (new customer/old customer)). At the bottom, there is a blue bar with a white icon and the text '销售活动监控' (Sales activity monitoring).

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。

第五讲：AI 沟通力——提升销售沟通与谈判能力

一、销售沟通技巧的 AI 强化训练

1. 分析客户沟通中的常见问题与 AI 解决方案

2. AI/DeepSeek 生成个性化开场白与破冰话术

3. 利用 AI 优化沟通中的提问技巧

4. 应对客户异议的 AI 话术库构建与应用

实操演练：AI 针对当下的销售沟通问题设计话术

二、销售谈判策略的 AI 智能支持

1. 谈判前的客户信息 AI 分析与策略制定

销售谈判前客户分析与策略设计系统

上传客户数据Excel表格或填写客户信息，获取专业的谈判前分析和策略建议

客户信息输入

Excel上传 手动输入

公司名称
输入客户公司名称

行业
选择行业

年收入 (万元)
输入客户公司年收入

关键联系人
输入关键联系人姓名

职位

2. AI 提供谈判过程中的实时策略建议
3. 利用 AI 进行谈判底线与利益平衡点分析
4. 谈判结束后的复盘与经验 AI 总结

实操演练：AI 打造销售谈判分析系统

第一步：整理客户基础信息

第二步：设计 AI 提示词，用 AI 完成谈判系统开发

三、销售沟通与谈判的场景模拟实战

1. 电话销售沟通场景 AI 话术应用演练
2. AI 赋能客户抗拒点的解除
3. AI 引导老客户转介绍的沟通策略设计

案例分析：销售谈判中，运用 DeepSeek 生成的话术和策略，成功化解客户异议，实现成交。

实操演练：设置销售沟通与谈判场景，学员分组进行模拟演练，在演练过程中使用 DeepSeek 生成话术和策略，结束后进行小组讨论和总结，分析 AI 应用效果并提出改进方案。

附：课程实操应用工具/方法

工具 1：AI 打造销售信息脱敏软件

工具 2：AI 五维提示词工程技术

工具 3：AI 客户画像精准分析

工具 4：AI 客户线索评估分析

工具 5：AI 助力客户跟进策略设计

工具 6：AI 实战训练销售人员沟通谈判能力

工具 7 : AI 销售会议智能工具

工具 8 : AI 赋能销售方案个性化设计

工具 9 : AI 助力销售活动策略设计与方案优化

工具 10 : AI 典型销售场景策略规划设计

附：课程运营保障机制

