

AI FÖR SÄLJ OCH KUNDRELATIONER

Översikt: AI i modern försäljning

7 min läsning

Grundläggande

Lektion 1 av 21

DEL 1 AV 6

Översikt

- Du sitter i bilen efter ett kundmöte.
- Det gick bra, kunden var intresserad, men du lovade skicka en sammanfattning och ett prisförslag innan fredag.
- Du har tre andra offerter som väntar, tio mejl som behöver svar och en prospektlista du inte hunnit titta på sedan förra veckan.

DEL 2 AV 6

Vad AI faktiskt gör för säljare

- Glöm science fiction.
- AI för säljare handlar om tre konkreta saker:

DEL 3 AV 6

Olika säljare, olika vinster

- AI hjälper oavsett om du säljer VVS-tjänster eller konsultuppdrag.
- Men vinsterna ser lite olika ut:

DEL 4 AV 6

En snabb titt på vad du kommer lära dig

- Den här kursen är uppdelad i fyra delar:

DEL 5 AV 6

Prova själv

- Öppna ChatGPT eller Claude och testa det här:

DEL 6 AV 6

Sammanfattning

- AI för sälj handlar om att skriva snabbare, researcha smartare och hålla koll på uppföljningar
- Den personliga relationen är fortfarande det viktigaste, AI ger dig mer tid för den
- Oavsett om du är rörmokare, frilansare eller key account manager finns det konkreta vinster
- Kursen tar dig från grunderna till praktisk användning i hela säljprocessen

- Vill du fördjupa dig? Om du är ny på AI rekommenderar vi att börja med AI från grunden. Vill du bli bättre på att formulera dina frågor till AI, koll...

Tack för att du lärde dig med oss.

Nästa lektion: Var AI gör störst skillnad i sälj. Fortsätt där du slutade på snabbprompt.se.

snabbprompt.se



Scanna för att fortsätta