

Integração Digital e IA

Introdução

Formação intensiva de 8 horas desenvolvida para profissionais de vendas que desejam dominar as ferramentas digitais e de Inteligência Artificial para potencializar seus resultados. Este curso prático combina conceitos fundamentais de integração digital com aplicações reais de IA no processo de vendas, permitindo que os participantes modernizem suas estratégias e aumentem sua eficiência comercial através das mais recentes tecnologias disponíveis no mercado.

A Quem se Destina esta Formação?

- **Profissionais de Vendas** que desejam modernizar suas práticas comerciais.
- **Gestores Comerciais** buscando implementar soluções digitais em suas equipes.
- **Empreendedores** interessados em otimizar seus processos de vendas.
- **Consultores Comerciais** que precisam se adaptar ao mundo digital.
- **Profissionais** que desejam incorporar IA em suas estratégias de vendas.

O Que Irá Aprender?

Durante esta formação intensiva, o participante desenvolverá competências essenciais para integração digital e uso de IA em vendas, incluindo:

- Fundamentos de IA aplicada ao processo comercial;
- Ferramentas digitais essenciais para automação de vendas;
- Uso de CRM inteligente e análise preditiva;
- Implementação de chatbots e assistentes virtuais;
- Estratégias de prospecção com auxílio de IA;
- Personalização de abordagens usando análise de dados;
- Métricas e KPIs para vendas digitalmente integradas.

Objetivos da Formação

- **Desenvolvimento Profissional:** Dominar as ferramentas digitais e de IA para otimização do processo de vendas.
- **Competências Digitais:** Desenvolver habilidades práticas no uso de tecnologias avançadas para vendas.
- **Automação de Processos:** Aperfeiçoar a eficiência comercial através de soluções automatizadas.
- **Gestão de Dados:** Implementar estratégias baseadas em análise preditiva e insights de IA.
- **Relacionamento com Clientes:** Construir e manter relacionamentos comerciais através de ferramentas digitais.
- **Performance Comercial:** Desenvolver técnicas para maximizar resultados usando IA e tecnologias digitais.

Estrutura da Formação

Duração Total: 8 horas (1 dia).

Formato: Presencial ou online, com foco em aplicações práticas de IA em vendas.

1. Fundamentos de IA e Integração Digital em Vendas (2 horas).
2. Ferramentas Digitais e Automação de Processos Comerciais (2 horas).
3. CRM Inteligente e Análise Preditiva (2 horas).
4. Estratégias de Prospecção e Vendas com IA (2 horas).

Metodologias de Ensino

A metodologia da formação integra:

- **Casos Práticos:** Análise e desenvolvimento de casos reais de implementação de IA em vendas.
- **Exercícios:** Exercícios práticos de utilização de ferramentas digitais e IA.
- **Desenvolvimento Prático:** Aplicação de técnicas de automação e estratégias de vendas digitais.

A formação utiliza metodologias ativas de aprendizagem, com desenvolvimento de projetos práticos em ferramentas digitais, técnicas de automação e implementação de soluções de IA para otimização do processo comercial.

Certificação e Reconhecimento DGERT

A formação é certificada pela DGERT, garantindo o cumprimento dos mais elevados padrões de qualidade.

Benefícios da Certificação:

- Válida para efeitos do cumprimento das 40 horas de formação anual obrigatórias previstas no Código do Trabalho.
- Isenta de IVA.
- Dedutível no IRS, na rubrica "Despesas relacionadas com Educação e Formação Profissional".
- Certificado emitido na plataforma SIGO, nos termos do Sistema Nacional de Qualificações.

Formador:

Formação ministrada por Profissional com as seguintes Valências:

- Coach Profissional Certificado.
- Especialista em Vendas e Desenvolvimento Pessoal com mais de 15 anos de experiência.
- Certificado de Competências Pedagógicas (CCP).
- Formador Certificado pela DGERT.
- Facilitador de Transformação: Combina técnicas de coaching com práticas de vendas modernas para criar formações impactantes e transformadoras.

Investimento e Inscrições

Valor do Investimento: [Consulte os nossos serviços para um orçamento Personalizado].

Inscrições e Informações:

- Email: info@proform.pt
- Telefone: +351 961 581 845
- Website: www.proform.pt