



Tekoäly myyntityössä

ETÄOPIKELU 		KOULUTUKSEN KESTO 2 KK	
<p>Joko osaat hyödyntää tekoälyä? Kurssilla opit, miten saat tekoälystä tehot irti myyntiprosessin eri vaiheissa. Opit käyttämään tekoälytyökaluja ja antamaan tekoälylle töitä, jotka ennen söivät aikaasi varsinaiselta myyntityöltä. Tekoäly ei myy puolestasi, mutta se tekee myynnistäsi tehokkaampaa.</p>		Alkaa	Ilmoittaudu viimeistään
		 ETÄKOULUTUS	10.2.2025 31.1.2025
Hinta €	1 275 + alv 25,5%		

Ota tekoäly assistentiksi B2B-myyntiin – säästät aikaa ja tehostat liidien hallintaa!

Ota käyttöön tekoälyn voima! Opit hyödyntämään tekoälyä käytännönläheisesti, jotta voit tehdä menestyksekkäämpää, henkilökohtaisempaa ja tehokkaampaa myyntityötä. Kuulet, miten suosituimmat tekoälytyökalut Open AI ChatGPT, Dall-E, Microsoft Copilot, Google Bard auttavat sinua myyntiprosessin vaiheissa.

Ei teoriasulkeisia – kouluttajina toimivat **Sani Leino** ja **Jone Korpi** keskittyvät tekoälykkääseen käytännön myyntityöhön. Saat ideat ja osaamisen tekoälyn hyödyntämiseen omassa työssäsi. Keskity itse myyntiin ja anna tekoälylle toimistohommia!

Kaikki kurssitehtävät liittyvät oman myyntityön käytännön tilanteiden kehittämiseen tekoälyn avulla ja niiden avulla osallistujat oppivat hyödyntämään tekoälyä saman tien.

Koulutus on suunniteltu kaikille B2B-myyntityötä tekeville, jotka tietävät, että nyt on hyvä hetki alkaa hyödyntää tekoälyä. Osallistuaksesi koulutukseen sinulla tulisi olla jo jonkin verran kokemusta geneerisen tekoälyn, esim. Chat GPT:n käytöstä, lisää opit koulutuksessa. Myynnin ammattilaiset saavat koulutuksesta vankan perustan tekoälymaailmaan ja tietävät, mistä lähteä liikkeelle ja miksi.

 [Lataa esite \(PDF\)](#)

Laajuus

Koulutuksen kesto on 2 kk. Siihen sisältyy 4 etäkoulutuspäivää (klo 9–15) sekä itsenäistä opiskelua.

Koulutuspäivät

10.2.2025, 11.2.2025, 10.3.2025,
11.3.2025

Koulutuksen sisältö

1.koulutuspäivä klo 9-15

Tekoäly myynnissä - miksi tekoäly tulee mullistamaan myynnin pysyvästi

- Monista itsesi ja vältä myyntihukkaa - miten tekoäly mullistaa myyntityön käytäntöjä
- Mitä on generatiivinen tekoäly - #GenAI
- Esittelyssä suosituimmat tekoälytyökalut Open AI ChatGPT, Dall-E, Microsoft Copilot, Google Bard
- Case esimerkkejä: Miten yritykset ja myyjät ovat hyödyntäneet tekoälyä myynnin arjessa
- Promptauksen perusteet - mitä myyjän tulee ymmärtää tekoälykomennoista

2.koulutuspäivä klo 9-15

Tekoälyn käyttö myyntiprosessissa - opi parhaat käytännöt

- Miten myyjän kannattaa hyödyntää tekoälytyökaluja
- Skenaariotyöskentely ja case-esimerkkejä: tekoäly ja myyjän työskentelytapa
- Tekoälyn hyödyntäminen myyntiprosessin eri vaiheissa

3.koulutuspäivä klo 9-15

Tehosta tapaamisia ja neuvottelutilanteita tekoälyllä - tee se näin

- Miten myyjän kannattaa hyödyntää tekoälyä tapaamisiin valmistautumisessa
- Taustatyöt tekoälyn avulla - näin haet asiakastietoa tekoälyn avulla
- Mestariluokan agendat ja memot - tulevan tapaamisagendan ja myynnillisten muistoiden tekeminen tekoälyn avulla
- Follow up & myynnin välipeli - varmista, että jäät positiivisesti mieleen ja edistät kaupallisia keskusteluja digitaalisten teknologioiden ja tekoälyn avulla
- Timanttinen tarjous ja ratkaisuehdotuksen rakentaminen tekoälyllä
- Neuvottelutilanteisiin valmistautuminen - inhimillisen ja tekoälyn saumaton yhdistelmä

4.koulutuspäivä klo 9-15

Myyntiprosessin klousaus

- Laajempi katsaus tekoälyyn
- Myynnissä tarvittavan tekoälyosaamisen syventäminen - toimi näin jatkossa
- Konkreettiset keinot ja kysymyspatteristot ChatGPT:n ja Copilotin hyödyntämisessä

Koulutukseen sisältyy kartoittava ennakkotehtävä, välitehtävä ja jälkitehtävä.

Kouluttajat



Sani Leino, Social Selling -valmentaja, Social Company Oy

Sani on tunneälykkään myyntityön ja sosiaalisen myyntityön valmentaja, joka tunnetaan energisistä ja mukaansatempaavista myyntivalmennuksista ja myynnin motivaatiopuheista. Hän valmentaa ja konsultoi modernin myynnin, sosiaalisen median ja asiakaskokemuksen saralla. Sani on listattu maailman sadan vaikutusvaltaisimman Social Selling vaikuttajan joukkoon.



Jone Korpi, kaupallinen johtaja, Ideally

Jone on myynti- ja markkinointialan pioneeri, jolla on jo pitkä kokemus tekoälyn hyödyntämisestä myynnissä ja markkinoinnissa. Häntä kiitetään erityisesti taidosta selittää monimutkaisetkin asiakokonaisuudet selkeästi ja ymmärrettävästi. Hänen koulutuksensa ovat aina vuorovaikutteisia ja osallistavia, joten voit odottaa innostavaa

oppimiskokemusta ja mandoiisuutta jakaa omia ideoita ja kysymyksiä. Paivatyossaan korpi toimii operatiivisena johtajana Ideallylla, joka on 40-päinen myynnin ja markkinoinnin asiantuntijayritys. Hän toimii lisäksi kolumnistina ja kirjoittaa esikoiskirjaansa myynnin ja markkinoinnin yhdistämisestä.

+ MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

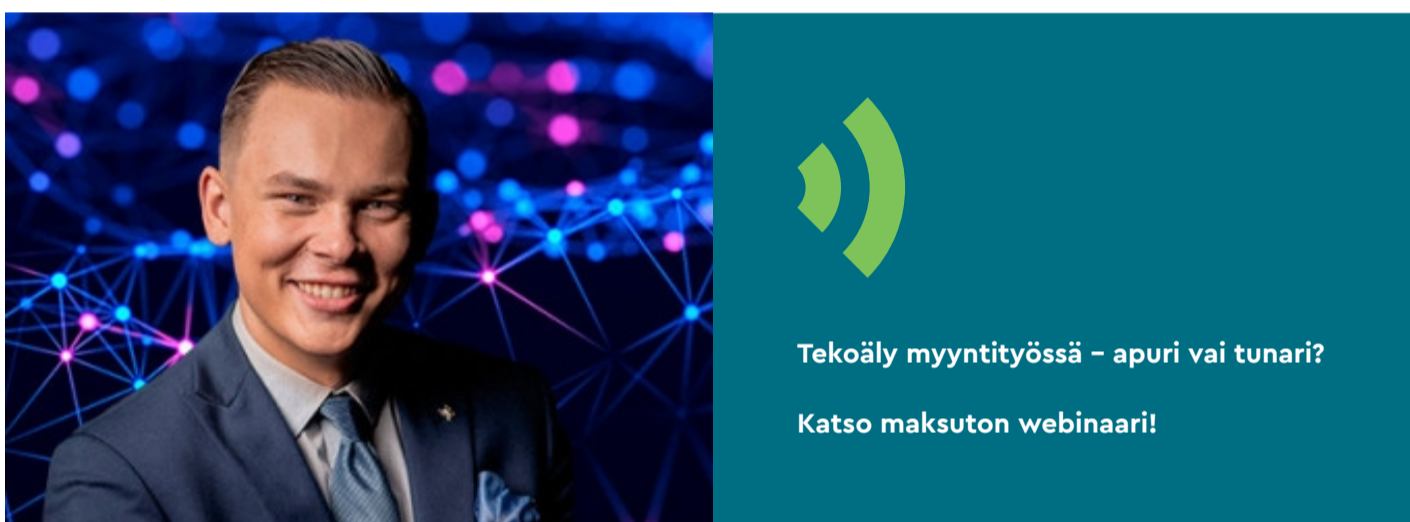
Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Kaipaako lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Kaisa Tolppanen
osaamispäällikkö
kaisa.tolppanen@rastorinst.fi
[050 579 1007](tel:0505791007)



Tekoäly myyntityössä – apuri vai tunari?
Katso maksuton webinaari!