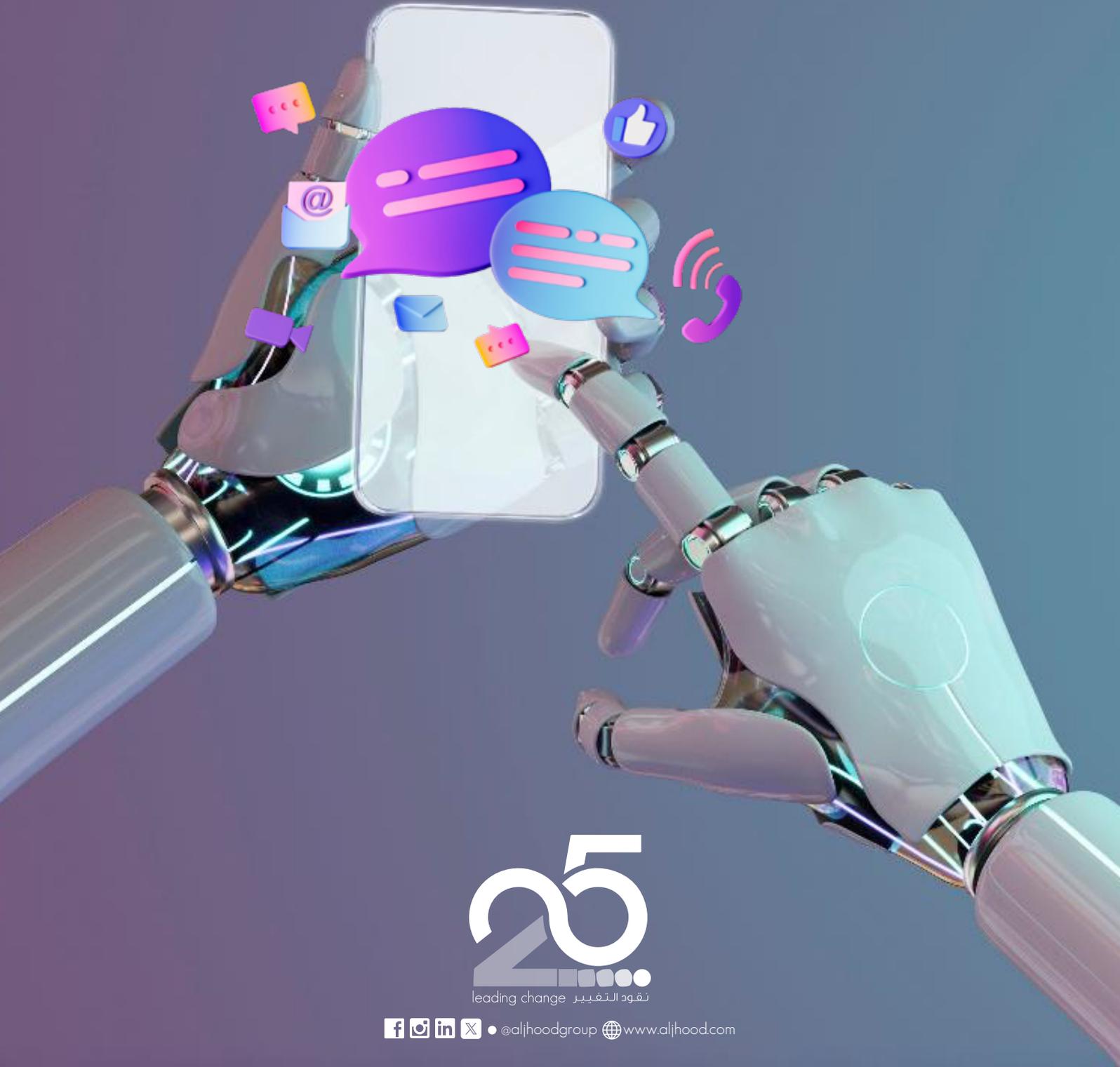


ورشة عمل

## تطبيقات الذكاء الاصطناعي ChatBot في المبيعات

### AI Chatbots for Sales Automation



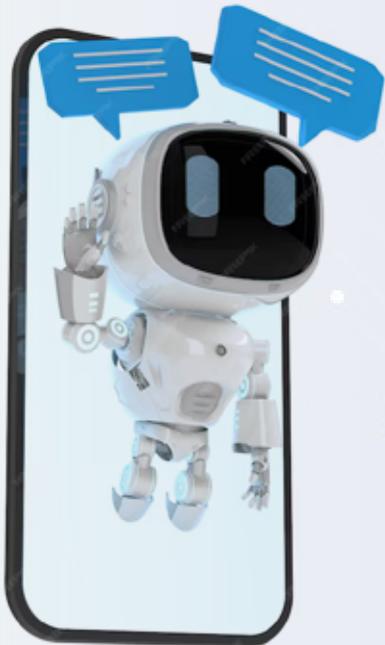
25  
leading change تقود التغيير

## Workshop Overview

This workshop for Sales and marketing Professionals leaders it's focuses on leveraging generative AI algorithms to create new ideas and strategies for lead generation, customer retention, up-selling, pricing optimization and personalizing sales experiences. Industries use this technology to Predict customer behavior and adapt strategies accordingly, improving sales effectiveness and efficiency. This workshop validates the understanding of core principles of AI chatbot technology and its implementation in the sales ecosystem, recognized across various business sectors.

## ملخص الورشة

تركز ورشة العمل هذه المخصصة لمتخصصي ومحترفي وقيادي المبيعات والتسويق على الاستفادة من خوارزميات الذكاء الاصطناعي لإنشاء أفكار واستراتيجيات جديدة لتوليد العملاء المحتملين والاحتفاظ بالعملاء والبيع وتحسين الأسعار وتخصيص تجارب المبيعات. تستخدم الصناعات هذه التكنولوجيا للتنبؤ بسلوك العملاء وتكييف الاستراتيجيات وفقًا لذلك، مما يؤدي إلى تحسين فعالية المبيعات وكفاءتها. تتحقق ورشة العمل هذه من صحة فهم المبادئ الأساسية لتقنية ChatBot المستندة إلى الذكاء الاصطناعي وتنفيذها في نظام المبيعات البيئي، المعترف به في مختلف قطاعات الأعمال.



**تم بناء**  
**31,000**  
**Chatbot**

# General Introduction

In today's fast-paced digital world, AI and modern applications such as chatbots in sales are revolutionizing how businesses approach sales and customer relationship management. This innovative technology combines Artificial Intelligence AI, chatbot and machine learning to help organizations streamline their sales processes, enhance customer engagement, and drive revenue growth. By analyzing data, Sales AI can identify trends, predict customer behavior, and recommend personalized solutions. Businesses can use this to improve lead generation, automate repetitive tasks, and deliver more accurate sales forecasts.

# مقدمة عامة

في العالم الرقمي سريع الخطى اليوم، يحدث الذكاء الاصطناعي والتطبيقات الحديثة مثل روبوتات الدردشة في المبيعات ثورة في كيفية تعامل الشركات مع المبيعات وإدارة علاقات العملاء. تجمع هذه التقنية المبتكرة بين الذكاء الاصطناعي وروبوتات الدردشة والتعلم الآلي لمساعدة المؤسسات على تبسيط عمليات المبيعات وتعزيز مشاركة العملاء وزيادة نمو الإيرادات. من خلال تحليل البيانات، يمكن للذكاء الاصطناعي للمبيعات تحديد الاتجاهات والتنبؤ بسلوك العملاء والتوصية بحلول مخصصة. يمكن للشركات استخدام هذا لتحسين توليد العملاء المحتملين، وأتمتة المهام المتكررة، وتقديم توقعات مبيعات أكثر دقة.



# 90%

تقارير الأعمال لحل الشكوى  
بشكل أسرع باستخدام  
روبوتات الدردشة

\*المصدر: MIT Technology Review



Sales AI and chatbot and ML has become a critical tool for companies looking to stay competitive in the market. Major corporations like Salesforce, HubSpot, and Microsoft are already leveraging AI to enhance their sales strategies. Whether you're in B2B or B2C, understanding Sales AI and its applications can provide you with a significant edge. Learning this technology can open doors to new career opportunities and prepare you to drive innovation in your organization.

أصبح الذكاء الاصطناعي للمبيعات وروبوتات الدردشة والتعلم الآلي أداة مهمة للشركات التي تتطلع إلى الحفاظ على قدرتها التنافسية في السوق. تستفيد الشركات الكبرى مثل Microsoft و HubSpot و Salesforce بالفعل من الذكاء الاصطناعي لتعزيز استراتيجيات مبيعاتها. سواء كنت تعمل في مجال B2B أو B2C, فإن فهم الذكاء الاصطناعي للمبيعات وتطبيقاته يمكن أن يوفر لك ميزة كبيرة. إن تعلم هذه التكنولوجيا يمكن أن يفتح الأبواب أمام فرص وظيفية جديدة ويجهدك لدفع عجلة الابتكار في مؤسستك.



# 8 مليار \$

في توفير التكاليف  
من خلال استخدام  
روبوتات الدردشة

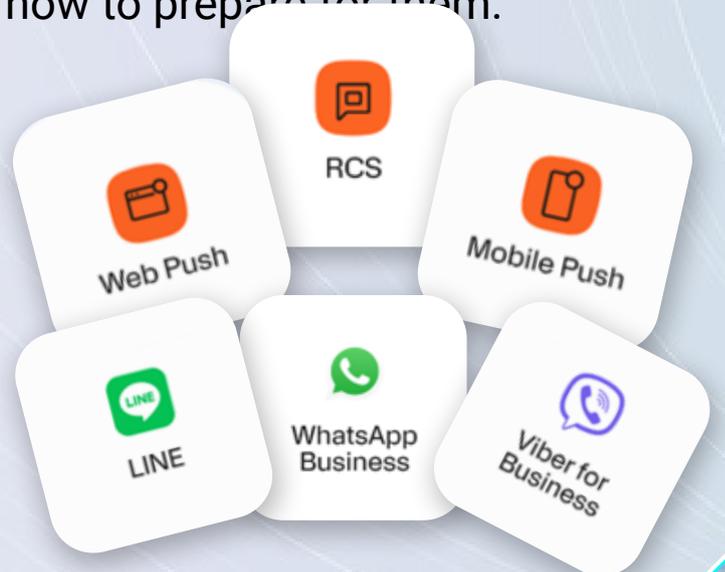
\*المصدر: juniper resorce

# Workshop Outcomes

- The concept of AI for sales and why it is important for modern sales teams, and understand AI ChatGPT tools in sales, marketing and business growth.
- Understanding potential and the challenges of AI ChatGPT technologies, and Improve sales and marketing presentations through effective claims.
- Enhance participants' abilities to create visually attractive sales and marketing content, and reduce bias and ensure reliable claims in sales and marketing.
- AI-enhanced customer engagement and sales growth, and Artificial Intelligence Improving CRM, Sales and Customer Experience.
- How AI for sales can help you attract more leads, close more deals, and increase customer satisfaction.
- The common risks and obstacles to implementing AI for sales and how to overcome them, what are the emerging trends and opportunities for AI for sales and how to prepare for them.



96 مليون  
جلسة نشطة



# مخرجات ورشة العمل

- مفهوم الذكاء الاصطناعي للمبيعات ولماذا هو مهم لفرق المبيعات الحديثة, وفهم أدوات الذكاء الاصطناعي في المبيعات والتسويق والتطوير الاعمال.

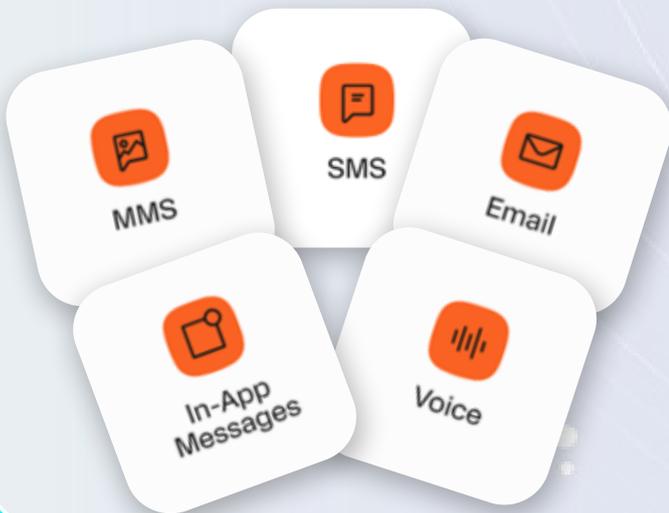
- فهم الإمكانيات والتحديات لتقنيات AI و ChatBot المستندة الى الذكاء الاصطناعي, وتوظيف التكنولوجيا الحديثة في تحسين عروض المبيعات والتسويق.

- تعزيز القدرات في إنشاء محتوى مبيعات وتسويق جذاب بصرياً, وتقليل التحيز وضمان المطالبات الموثوقة في المبيعات والتسويق وتطوير الأعمال.

- الارتقاء بتجربة العملاء المعززة بالذكاء الاصطناعي وإحداث نمو المبيعات, وتعزيز دور الذكاء الاصطناعي في تحسين إدارة علاقات العملاء والمبيعات.

- كيف يمكن أن يساعد الذكاء الاصطناعي للمبيعات في جذب المزيد من العملاء المحتملين, وإبرام المزيد من الصفقات, وزيادة رضا العملاء.

- ما هي المخاطر والعقبات الشائعة التي تعترض تنفيذ الذكاء الاصطناعي للمبيعات وكيفية التغلب عليها, وما هي الاتجاهات والفرص الناشئة للذكاء الاصطناعي للمبيعات وكيفية الاستعداد لها.



1.3 مليار  
رسالة متبادلة

## الموضوع الأول Topic 01

### مقدمة إلى الذكاء الاصطناعي و ChatGPT للمبيعات

- مبادئ الذكاء الاصطناعي و ChatGPT والتحديات والمخاطر.
- مقدمة إلى الذكاء الاصطناعي و ChatGPT وفوائدها للمبيعات.
- قدرات الذكاء الاصطناعي و ChatGPT لمهام المبيعات والتسويق.
- المفاهيم الأساسية لـ GPT لتطبيقات المبيعات والتسويق.

### Introduction to AI and ChatGPT for Sales

- AI and ChatGPT principles, challenges and risks.
- Introduction to AI and ChatGPT : Benefits for Sales.
- AI and ChatGPT Capabilities in Sales and marketing Tasks.
- Key Concepts of GPT in Sales and marketing Applications.

## الموضوع الثاني Topic 02

### تعزيز قواعد اللعبة في المبيعات من خلال التكنولوجيا الحديثة

- تحسين عرض المبيعات - صياغة أوصاف مقنعة للمنتج/الخدمة.
- تعزيز تفاعلات العملاء الشخصية - تصميم الردود على استفسارات العملاء.
- تعزيز التواصل البارد - صياغة رسائل بريد إلكتروني فعالة للمبيعات.
- المساعدة في التغلب على الاعتراضات-التعامل مع مخاوف العملاء وأسئلتهم.
- تعزيز دور المتابعة للاتصالات - تقنيات الحث على المشاركة المستمرة وتحليل السلوك.

## Enhancing the rules of the game in sales by modern technology

- Sales Pitch Refinement - Crafting Compelling Product/Service Descriptions
- Personalized Customer Interactions - Tailoring Responses to Customer Queries
- Cold Outreach - Crafting Effective Cold Sales Emails
- Overcoming Objections - Handling Customer Concerns and Questions
- Follow-up Communication - Prompting Techniques for Continuous Engagement

## الموضوع الثالث Topic 03

### تطبيقات OpenAI المختلفة للمبيعات

- تخصيص ChatGPT لسيناريوهات المبيعات وإشراك العملاء
- إنشاء المحتوى المرئي للمبيعات والتسويق وتصوير المنتج.
  - تعزيز موثوقية المطالبات في المبيعات والتسويق.
  - الحد من التحيز في اتصالات المبيعات وبناء الثقة.

### Different OpenAI Applications for Sales

- Customizing ChatGPT for Sales Scenarios and Engaging Customers.
- Creating Visual Sales and marketing Content and Product Images.
- Enhancing Prompt Reliability for Sales and marketing.
- Reducing Bias in Sales communication and Building Confidence.

## الموضوع الرابع Topic 04

### التخطيط والتنبؤ للمبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي

- تطبيق خوارزميات AI و ML و ChatGPT للتنبؤ بالمبيعات والتسويق.
- توظيف الذكاء الاصطناعي و AI و ML و ChatGPT في البيع والتسويق الرقمي
- إدارة حسابات العملاء باستخدام ادوات الذكاء الاصطناعي و الادوات الحديثة.
- بناء أداة بدون تعليمات برمجية للمبيعات للتنبؤ باستخدام AI و ML و ChatGPT.
- التحليل التاريخي للبيانات واتجاهات السوق والتخطيط والتنبؤ بالمبيعات للوصول الى استراتيجية مبيعات ذكية.

#### Sales forecasting using AI

- Analyze historical data and market trends to accurately forecast sales.
- build a no-code tool for sales forecasting using AI and ML.
- AI, chatbot and machine learning algorithms to forecast sales.
- Artificial intelligence and chatbot in digital selling and marketing.
- Managing customer accounts using AI tools and modern applications.
- Historical data analysis, market trends, and sales forecasting to reach a sales strategy