

Цифровой отдел продаж

ИИ-инструменты для менеджеров, РОПов и коммерческих директоров. КП за 10 минут вместо 40, подготовка к встрече за 25, автоматический follow-up и лид-скоринг в CRM.

14

уроков

4

модуля

14, ~2 часа 10 минут 45000 ₽

видео

СТОИМОСТЬ

КОМУ ЭТО НУЖНО

Руководителям отделов продаж, B2B-менеджерам, маркетологам.

Рекомендуется: Курс 1 «ИИ как инструмент мышления» (основы промтинга) и Курс 2 «Локальные ИИ-модели» (работа с конфиденциальными данными клиентов)

ЧТО ВНУТРИ

Слайды + промты + демо-данные CRM

- 14 видеоуроков, 4 модуля, ~2 часа 10 минут
- 20+ промтов для продаж
- Шаблоны воронки и скриптов
- Демо-урок и preview-слайды

Страница купца: <https://hr-s.ru/courses/digital-sales/>

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ

Материалы остаются у вас навсегда

Доступ к урокам открыт 30 дней, но всё, что скачано, продолжает работать и после.

17 промтов для менеджера и РОПа

КП (базовый/персональный/с ROI), pre-meeting brief, battle card, discovery-вопросы, follow-up (3 типа), обработка возражений, анализ воронки, forecast, отчёт руководителю, ICP-портрет клиента, цепочка касаний, анализ звонка, улучшение скрипта.

3 чек-листа + 3 шаблона

Чек-листы: безопасность данных клиентов, качество ИИ-коммуникации, план внедрения на 4 недели. Шаблоны: топ-10 B2B-возражений, пайплайн n8n-обогащения, цепочка касаний n8n.

7 демо-файлов ТехноКлимат (сквозной кейс)

Каталог продуктов (ТК-Р, НЕРА), бриф КП для НижегородМолПром, бриф встречи, анализ конкурентов (АэроВент/КлиматПро/ВентСистемы), CSV с воронкой из 58 сделок, CSV с 40 клиентами, расшифровка звонка Игоря (4 мин 12 сек).

14 PDF-слайдов уроков

Материалы каждого урока для повторения. Слайды с пошаговыми инструкциями, скриншотами интерфейсов Bitrix24/AmoCRM/SalesAI/Rechka/n8n/Make/Albato и живыми мокапами. Все материалы (промты, чек-листы, шаблоны, демо-файлы) можно скачать во время 30-дневного доступа.

РЕЗУЛЬТАТЫ: ЧТО ВЫ БУДЕТЕ УМЕТЬ ПОСЛЕ КУРСА

КП за 10 минут вместо 40 минут

Три уровня КП: базовый шаблон, персонализированный под клиента, КП с расчётом ROI.

Промт работает на карточке клиента и вашем каталоге.

Качество выше — ИИ подтягивает кейсы автоматически.

Подготовка к встрече за 25 минут вместо 2,5 часов

Pre-meeting brief через Perplexity (новости, инвестпроекты, вакансии клиента), battle card с конкурентами через Claude, 10 discovery-вопросов.

Идёте на встречу полностью готовым.

Автоматический follow-up без вашего участия

Цепочка из 4 касаний за 14 дней в n8n + ChatGPT API.

Персонализация по данным из CRM.

К каждому уроку — раздатка

Не слайды и не стенограмма: конспект урока с кадрами из него, фактами и источниками. У этого курса раздатки по 17–32 страницы на урок — их можно читать вместо видео и возвращаться к ним потом.



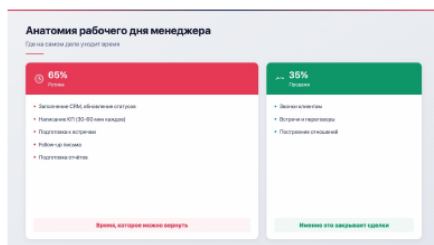
локальным ИИ-моделям -- вы готовы. Сегодня мы поговорим о том, как ИИ превращается в цифрового напарника для менеджера по продажам. И разберём это на примере реальной компании, которая будет с нами весь курс.

Компания ТехноКлимат. Нижний Новгород. Производство и дистрибуция промышленного климатического оборудования:

- 120 сотрудников, отдел продаж -- 11 человек: руководитель, 8 менеджеров и 2 ассистента
- Средний чек -- 1,2 млн рублей, цикл сделки -- 2–4 месяца
- Годовая выручка -- 280 млн рублей
- Конверсия -- 12% из 80–120 лидов в месяц

Старший менеджер Дарья -- опытный продавец, средний чек 2,5 млн. Но посмотрите на её рабочий день.

Анатомия рабочего дня менеджера



У Дарьи 35% рабочего дня -- это живое общение с клиентами: звонки, встречи, переговоры. Остальные 65% -- рутина:

- 40 минут уходит на одно коммерческое предложение
- 2–3 часа -- на подготовку к встрече с крупным клиентом
- 3–4 часа в неделю -- на отчёты для руководителя отдела продаж Алексея
- При этом Дарья ведёт параллельно 12–15 сделок

А что с остальными?

Что на странице

- Аннотация урока — о чём он и зачем
- Кадр из урока, а не пересказ словами
- Блок «Кратко» — факты с источником и датой
- Промты и чек-листы отдельными файлами

На развороте — вторая страница раздатки первого урока.

14 уроков в 4 модуля

М1. Фундамент

~28 минут

Контекст ИИ в продажах, ландшафт инструментов и правила работы с данными клиентов

- 01 ИИ в продажах — цифровой напарник
- 02 Ландшафт инструментов
- 03 Данные клиентов и ИИ: правила

ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ

После модуля вы знаете карту задач менеджера, выбранный стек инструментов и что можно безопасно отправлять в облачный ИИ

М2. Личная эффективность (LLM)

~40 минут

ChatGPT / Claude / Perplexity для КП, подготовки к встречам, follow-up и аналитики

- 01 КП за 10 минут
- 02 Подготовка к встречам и переговорам
- 03 Follow-up и обработка возражений
- 04 Аналитика и отчёты через ИИ

ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ

После модуля вы делаете КП за 10 минут, готовитесь к встрече за 25 минут и собираете отчёт для РОПа за 15 минут — всё через промт

М3. Автоматизация (CRM + платформы)

~32 минуты

Лид-скоринг, автообогащение, цепочки касаний и аналитика звонков

- 01 CRM и ИИ: лид-скоринг
- 02 Автообогащение CRM через n8n
- 03 Автоматические цепочки касаний
- 04 Аналитика звонков: SalesAI и Rechka

ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ

После модуля вы настроите ИИ-скоринг в CRM, пайплайн обогащения лидов в n8n, автоцепочки follow-up и подключите аналитику звонков

М4. Внедрение и масштабирование

~33 минуты

Экосистема, типичные ошибки и план на понедельник

- 01 Экосистема: CRM + LLM + автоматизация
- 02 Типичные ошибки
- 03 Ваш план на понедельник

ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ

После модуля у вас будет ROI-расчёт для руководства и конкретный план внедрения: минималист (1 неделя), практик (4 недели) или энтузиаст (8 недель)

Вопросы, которые задают чаще всего

Когда будет доступен курс?

Доступ открывается сразу после оплаты и действует 30 дней. Курс уже готов: 14 уроков с видео, все промты, чек-листы, шаблоны и демо-файлы. За 30 дней можно успеть пройти всё и сохранить материалы (промты, чек-листы, шаблоны, демо-файлы) себе на компьютер.

Нужно ли проходить Курс 1 и Курс 2?

Рекомендуется. Курс 1 даёт фундамент промтинга (формула РЗКФО), а Курс 2 — навыки де-идентификации данных, которые критичны при работе с данными клиентов. Если вы уже уверенно работаете с ChatGPT/Claude и понимаете основы безопасности — можно начать сразу с отраслевого курса.

Безопасно ли использовать ИИ для работы с клиентами?

Да, при соблюдении правил. Урок 3 полностью посвящён безопасности: три зоны данных (облачный ИИ / анонимизация / только локально), чек-лист из 5 вопросов, техника агрегации. Разбираем реальные инциденты — например, как Игорь отправил в ChatGPT переписку с ЛПР клиента и что нужно было сделать иначе.

Что за сквозной кейс «ТехноКлимат»?

Все примеры курса построены на одной компании — ООО «ТехноКлимат» (производство промышленного климатического оборудования, Нижний Новгород). Отдел из 11 менеджеров (Дарья, Игорь, Елена и другие), воронка из 58 сделок, реальные клиенты (НижегородМолПром, ТехноПарк Анкудиновка, Дата-Центр Волга), расшифровка звонка с 6 типичными ошибками. Вы работаете с этими данными как с реальной компанией, а не с абстрактными примерами.

Какую CRM нужно использовать?

Курс адаптирован для Bitrix24 и AmoCRM (показываем CoPilot и предиктивный скоринг), но принципы работают с любой CRM. Автоматизация через n8n, Make и Albato подключается практически к любой системе через webhook или API.

Нужны ли навыки программирования для n8n и автоматизации?

Нет. n8n, Make и Albato — это визуальные конструкторы: собираете пайплайн мышкой, соединяя готовые ноды (Bitrix24, HTTP, ChatGPT, Email). В уроках 9 и 10 разбираем конкретные пайплайны шаг за шагом. Albato — самый простой, n8n — самый гибкий.

Выдаётся ли сертификат?

По итогам освоения программы и прохождения итогового контроля выдаётся сертификат об обучении по образцу, установленному организацией.

Курсом целиком или по одному модулю

Полный курс

45 000 ₽

Все 14 уроков и 4 модуля. 17 промтов, 3 чек-листа, 3 шаблона и демо-данные CRM: 40 клиентов, 58 сделок, стенограмма звонка. Четыре модуля по отдельности стоят 60 000 ₽ — курс целиком дешевле на 15 000 ₽.

М1. Фундамент

15 000 ₽

3 урока, ~28 минут. Карта задач менеджера, выбор стека инструментов и правила: что можно безопасно отправлять в облачный ИИ, а что нет.

М2. Личная эффективность (LLM)

15 000 ₽

4 урока, ~40 минут. КП за 10 минут, подготовка к встрече за 25, отчёт для РОПа за 15 — всё через промт, на демо-данных CRM.

М3. Автоматизация (CRM + платформы)

15 000 ₽

4 урока, ~32 минуты. ИИ-скоринг в CRM, пайплайн обогащения лидов в п8п, автоцепочки follow-up и аналитика звонков.

М4. Внедрение и масштабирование

15 000 ₽

3 урока, ~33 минуты. ROI-расчёт для руководства и план внедрения: минималист за неделю, практик за четыре, энтузиаст за восемь.

Оплатить и начать

Наведите камеру на код или откройте страницу курса — оплата и доступ на той же странице.

<https://hr-s.ru/courses/digital-sales/>

