

STRUKTURA A OBSAH PRODUKTU

- 01 STRATEGICKÝ ÚVOD PRO MAJITELE FIRMY**
JASNÉ VYMEZENÍ ROLE AI V ŘÍZENÍ
- 02 NASTAVENÍ AI JAKO "OBCHODNÍHO MANAŽERA"**
NEJDŘÍV NASTAVTE AI. PAK TEPRVE PRACUJTE
- 03 AI PRO OBCHOD & PRODEJ**
OBCHOD NENÍ O SLOVECH. JE O ROZHODNUTÍCH
- 04 AI GENERÁTOR OBCHODNÍCH NABÍDEK**
SYSTÉM PRO B2B I B2C OBCHOD
- 05 AI V OBCHODNÍ KOMUNIKACI SE ZÁKAZNÍKY**
PROFESIONÁLNÍ, ASERTIVNÍ, OBCHODNĚ EFEKTIVNÍ
- 06 AI PRO ŘÍZENÍ OBCHODU & ROZHODOVÁNÍ**
AI JAKO ANALYTIK, NE JAKO PISATEL TEXTŮ
- 07 AI MARKETING PRO OBCHODNÍ FIRMY**
MARKETING JAKO NÁSTROJ PRODEJE
- 08 JAK S AI PRACOVAT DLOUHODOBĚ**
FINÁLNÍ UZAVŘENÍ PRODUKTU

Ukázkový prompt: příprava obchodních podkladů

Následující ukázka slouží jako příklad, jak lze AI využít při přípravě obchodních podkladů před jednáním nebo tvorbou nabídky.

Jsi AI asistent obchodní firmy.

Pracuješ v kontextu firmy, který máš k dispozici.

Na základě následujících informací připrav strukturovaný přehled pro obchodní jednání.

Zaměř se na klíčová fakta, souvislosti a případná rizika.

Vstupní informace:

- informace o zákazníkovi
- dostupná historie komunikace
- cíle plánovaného jednání

Výstup strukturovat přehledně a srozumitelně pro obchodníka.

Typické komunikační situace

Reakce na poptávku

Kdy to řešíš:

Zákazník projeví zájem a očekává rychlou odpověď.

Na co si dát pozor:

- nepsat obecně
- nepřehánět sliby
- jasně říct, co bude dál

AI pomůže připravit strukturu odpovědi, aby zákazník věděl, že se mu věnuješ a co může očekávat.

Ukázkový prompt:

Jsi AI asistent obchodní firmy.

Připrav návrh odpovědi na poptávku zákazníka.

Zaměř se na srozumitelnost, profesionální tón a jasný další krok.

Vstupy:

- popis poptávky
- informace o zákazníkovi
- navrhovaný další krok

Výstup ber jako návrh, ne finální verzi.