



Z przekonaniem rekomendujemy zespół **OptFor.AI** jako kompetentnego partnera w zakresie tworzenia zaawansowanych rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji dla biznesu. Współpraca zaowocowała opracowaniem dedykowanego systemu do analizy rozmów sprzedażowych, który w znacznym stopniu przekroczył nasze oczekiwania. Dzięki wykorzystaniu najnowszych technologii GenAI do wnikliwej analizy rozmowy, rozwiązanie potwierdziło swoją skuteczność w obszarze analizy kluczowych aspektów procesu sprzedaży, w tym:

- Wykrywanie „czerwonych flag”.
- Identyfikacji obiekcji klienta oraz oceny skuteczności reakcji handlowca.
- Ocena dążenia do finalizacji transakcji.
- Daje możliwość wspierania rozwoju handlowców poprzez analizę skuteczności argumentów i wskazywanie obszarów wymagających poprawy, co przekłada się na skuteczniejsze szkolenia.
- Oferuje zaawansowaną analizę argumentów sprzedażowych, która mierzy, które działania prowadzą do największej sprzedaży.
- Przyspiesza proces onboardingu i treningu nowych specjalistów dzięki generowaniu spersonalizowanych rekomendacji dotyczących doskonalenia umiejętności sprzedażowych.



Paweł Janas

Trener Sprzedaży i Obsługi Klienta, Departament Strategii Sprzedaży
LUX MED Sp. z o.o., ul. Szturmowa 2, 02-678 Warszawa

e: 