

CS Council

13 de julho de 2023



Próximas datas

12
Outubro

16
Novembro

1. Resultados PHC CS

Crescimento face a 2022:

Junho	+33%
2º Trimestre	+21%

Destaques:

PHC CS Web	+22%
PHC CS HCM	+21%
Assinatuas	+18%
Ecommerce B2B	+12%
Doc+BPM	+28%

LinkedIn Shot

Sessão 1#

Como criar um Perfil de Sucesso



2. CCU – Alterações ao Suporte

Novo Modelo de Suporte

- Eliminação do atendimento telefónico (*inbound*)
- Introdução do sistema de *callback* com diferentes níveis de prioridade
- Melhoria na qualidade e celeridade do suporte

Sistema de *Callback*

- Situações críticas que exigem ação imediata
- Sistema de *callback* com diferentes níveis de prioridade

10 Take Aways

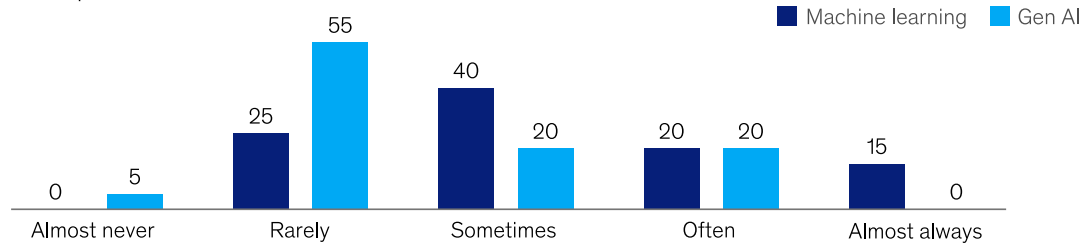
1. Escolha uma boa foto de perfil
2. Adicione uma capa em linha com o seu perfil/empresa/interesses
3. Use um título atrativo ao invés do seu cargo
4. Faça um bom resumo
5. Recomende pessoas para ser recomendado
6. Adicione as suas competências
7. Personalize o URL do seu perfil no LinkedIn
8. Faça parte de grupos da sua área
9. Divulgue as suas conquistas!
10. Divulgue seu trabalho

4. O Super Estagiário

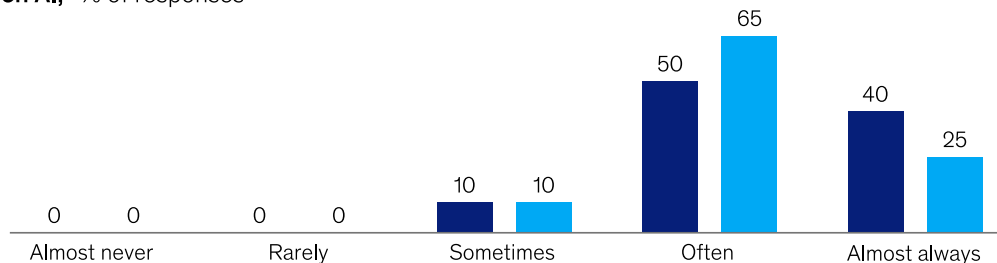
Como a IA pode impulsionar as vendas?

Commercial leaders are already leveraging gen AI use cases—but most feel the technology is underutilized.

Extent to which commercial leaders feel their organizations are using machine learning / gen AI,¹
% of responses



Extent to which commercial leaders think their organizations should be using machine learning / gen AI,² % of responses



¹Senior executives in significant global B2B and B2C sales and marketing organizations across a wide range of industries and company maturity levels were asked: *To what extent is your organization using ML / gen AI solutions?*

²Q: *How much do you think your organization should be using ML / gen AI solutions?*

Source: McKinsey analysis

Desafios e Atenção

- 1 Não acredite em tudo o que vê ou lê.
- 2 Verifique as informações duas vezes.

Fazer as Perguntas Certas

- 3 Questões específicas para obter informações valiosas.

Respostas para Perguntas Frequentes

- 4 Use o chat GPT para obter respostas às perguntas mais frequentes dos clientes.

Destaque a informação mais importante

- 5 Obter pontos-chave sobre produtos e serviços.

Inspire-se e gere ideias e Gerar Novos Insights

- 6 Use o Inteligência Artificial para estimular ideias e inovação.
- 7 Use o chat GPT para obter novas ideias, explorar novas alternativas e aumentar a sua vantagem competitiva.

Agilidade no processo de vendas

- 8 Acelere o processo de vendas com Inteligência Artificial.

Verificar e Complementar

- 9 Complemente as informações com outras fontes.

Torne-se um especialista numa nova área

- 10 Use a IA para ganhar mais conhecimentos numa nova área de negócio ou manter-se atualizado.

A IA não substitui, impulsiona o papel do consultor.

Mais Vendas Mais Negócios



Kick Off'23 | 3º Quarter
20 Julho | 16h

https://community.phcsoftware.com/programs/ewpview.aspx?codigo=q3kickoff2023_julho

20 de julho às 16h

Balanço do primeiro semestre;
Desempenho das vendas;
Desafios futuros que enfrentaremos.



Links úteis

McKinsey – AI-powered marketing and sales reach new heights with generative AI

[Marketing and sales soar with generative AI | McKinsey](#)

Kick Off'23 | 3º Quarter

[3ºQuarter Kick-Off](#)

Renovação das Certificações PHC 2023

[Renovação das Certificações PHC 2023 – YouTube](#)

[Community PHC - PHC Training Catalog – Renovação Certificações PHC](#)