



V15 - L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE (IA) A SUPPORTO DELLE ATTIVITÀ COMMERCIALI

Dalla lead generation alla personalizzazione dell'offerta

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date		quote di partecipazione IVA esclusa
10 marzo 2026	10 luglio 2026	Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Un corso pratico per scoprire come l'IA può generare contatti qualificati, creare contenuti personalizzati e supportare le trattative commerciali.

A CHI È RIVOLTO

- Sales Manager
- Account
- Inside Sales

APPRENDERETE A...

- Utilizzare strumenti di IA per le fasi di prospecting e nurturing
- Personalizzare i contenuti e le offerte commerciali con l'IA
- Integrare l'intelligenza artificiale nei CRM per potenziare la pipeline

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Esercitazioni pratiche con ChatGPT e strumenti IA per la vendita
- Template e prompt per messaggi personalizzati
- Applicazione di tecniche predittive per aumentare la conversione

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente operativo: ogni partecipante potrà lavorare direttamente su use case reali, utilizzando strumenti IA personalizzati
Strumenti e prompt forniti sono immediatamente utilizzabili nel proprio contesto di vendita



V15 - L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE (IA) A SUPPORTO DELLE ATTIVITÀ COMMERCIALI

PROGRAMMA

Intelligenza artificiale e funzione commerciale

- Introduzione all'IA nella vendita: contesto, opportunità e rischi
- Panoramica dei principali strumenti AI generativi e predittivi per la funzione sales
- Evoluzione del funnel commerciale e ruolo dell'IA

Lead generation e qualificazione con l'IA

- Come identificare e qualificare lead con strumenti di IA
- Utilizzo di dati comportamentali e analytics per il prospecting
- Segmentazione automatizzata della customer base

Creazione di contenuti personalizzati e tecniche di copywriting AI-driven

- Sviluppare messaggi commerciali efficaci con ChatGPT
- Prompt per email, script telefonici, post LinkedIn e storytelling commerciale
- Applicare l'A/B testing a contenuti generati dall'intelligenza artificiale

Automazione e CRM intelligente

- Integrazione dell'IA nei principali CRM per la gestione della pipeline
- Creazione di flussi di nurturing automatizzati e personalizzati
- Impostazione di dashboard predittive e alert per il follow-up

Simulazione e laboratorio pratico

- Costruzione guidata di una mini-campagna commerciale AI-driven
- Utilizzo di prompt avanzati per gestire obiezioni e stimolare interesse
- Generazione di contenuti per le diverse fasi del funnel di vendita

Piano d'azione individuale

- Definizione delle priorità commerciali da ottimizzare con l'IA
- Scelta e test degli strumenti più adatti
- Come portare operativamente l'IA nella propria routine commerciale