Corso - 20/01/2027

Offerte tecniche e commerciali con l'AI: dal preventivo alla scelta del cliente

Sai scrivere una buona offerta. Ma sai come appare quando a leggerla per prima è un'AI?

Obiettivi

Nel settore **macchine, impianti e automazione**, chi vende deve preparare **offerte tecniche** chiare, veloci e persuasive — e sempre più spesso deve fare i conti con il fatto che, dall'altra parte, è **un'AI del cliente** a leggerle e confrontarle per prima. L'**intelligenza artificiale** permette sia di scrivere **offerte commerciali** migliori sia di capire come restare competitivi quando il primo giudizio non è umano.

Al termine del corso i partecipanti avranno imparato a:

- Convertire **specifiche tecniche** in benefici chiari, adattando il linguaggio a tecnici, buyer o manager
- Strutturare un'**offerta efficace**: executive summary, analisi del bisogno, valore economico
- Costruire un **sistema di prompt riutilizzabili** per ogni tipo di offerta
- Riconoscere come i clienti usano l'**AI per confrontare fornitori** e valutare offerte (vendor comparison, scoring, analisi RFQ)
- Rendere un'offerta **"AI-readable"**: quali dati, quale struttura e quali prove di valore un filtro AI riconosce e valorizza
- Anticipare le domande che l'**AI del cliente** potrebbe generare, scrivendole già dentro l'offerta

Programma

Modulo 1 — Preparare l'offerta con l'AI (4 ore, online)

Convertire specifiche tecniche in benefici per il cliente
Adattare il linguaggio per interlocutori diversi: tecnico, buyer, manager
Struttura di un'offerta commerciale efficace: executive summary, bisogno, valore economico
Costruire un sistema di prompt AI personale e riutilizzabile

Modulo 2 — Vendere quando il cliente sceglie con l'AI (8 ore, in presenza — Modena)

Come i clienti usano l'AI per confrontare fornitori: vendor comparison, scoring, analisi RFQ
Rendere l'offerta "AI-readable": struttura, dati, prove di valore
Anticipare le domande generate da un'AI e scriverle già in offerta
Simulazione pratica: trattativa contro un interlocutore assistito da AI

Ulteriori informazioni

- Per l'iscrizione di più partecipanti della medesima azienda, è previsto uno sconto del 10% sulla quota di partecipazione
- Il corso sarà attivato al raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti; la conferma sarà inviata via e-mail 7 giorni prima dell'inizio
- La quota comprende materiale didattico digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro
- Si intendono aziende associate quelle aderenti a ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti

Destinatari

- **Commerciali tecnici** e responsabili offerte del settore **macchine e impianti**
- **Business development** e area manager
- **Sales support**, back-office commerciale

Durata

12 ore

Quota di adesione:
780,00 € + IVA a persona per le aziende associate
975,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
20/01/2027 09.00-13.00 - ONLINE
27/01/2027 09.00-18.00 - Modena