Corso - 17/11/2026

Smetti di riscrivere gli stessi prompt: l'assistente AI che lavora come vuoi tu

Dal prompt occasionale alla procedura di AI che il team commerciale può riusare ogni giorno

Obiettivi

Nel 2026 molti commerciali hanno imparato a usare l'**AI generativa** per **prospecting** e preparazione delle visite. Il passo successivo, nel 2027, sono gli **agenti AI**: flussi che ricercano, qualificano e preparano in autonomia, riducendo il tempo dedicato ad attività ripetitive e lasciando al commerciale più spazio per la trattativa vera e propria.

Al termine del corso i partecipanti avranno imparato a:

- Distinguere **chatbot, GPT personalizzati e agenti AI** — e capire quando serve davvero un agente
- Costruire un **agente di ricerca clienti** e di preparazione visita
- Automatizzare **follow-up e reporting verso il CRM**
- Costruire un primo **workflow automatizzato** con strumenti no-code
- Riconoscere **limiti, rischi e supervisione umana** necessari negli agenti AI

Programma

Modulo 1 – Costruire la prima procedura (4 ore)

- *Dal prompt all'assistente, fino all'agente AI*

  Che cosa cambia tra domanda singola, istruzione salvata, assistente personalizzato e automazione con accesso agli strumenti aziendali (CRM, ERP, gestionali)

  Dove si ferma ciò che un commerciale di beni strumentali può costruire in autonomia

- ***Individuare le attività commerciali candidate***

  Criteri di selezione: ripetitività, input e output definiti, regole scrivibili, rischio controllabile, tempo effettivamente risparmiato

  Mappatura della propria settimana tipo — preparazione visite, gestione trattative, rapporti con agenti e distributori, reportistica — e scelta del caso personale

- ***Anatomia di una procedura di AI***

  Le nove parti: obiettivo, contesto, fonti e materiali, input richiesti, sequenza dei passaggi, formato dell'output, esempi, vincoli e criteri di qualità

  Perché la procedura deve restare astratta, con i dati di cliente e prodotto che entrano solo al momento dell'uso

- *Laboratorio pratico: prima stesura*

  Ciascun partecipante scrive la propria procedura sull'attività commerciale scelta, con affiancamento della docente

- ***Primo collaudo e correzione***

  Prova della procedura su un caso reale, individuazione degli scostamenti e correzione: istruzione ambigua, contesto mancante, formato non specificato, compito troppo ampio

Modulo 2 – Renderla affidabile e trasferibile (4 ore)

- *Verifica sul campo e messa a punto*

  Applicazione della procedura al proprio lavoro commerciale quotidiano, con raccolta degli scostamenti tra risultato atteso e risultato ottenuto, e correzione mirata dell'istruzione

- *I materiali di contesto*

  Come preparare e mantenere aggiornati listino, argomentario di vendita, esempi di offerte e documenti passati, glossario tecnico aziendale da allegare alla procedura

- ***La batteria di prova***

  Costruzione di quattro casi di collaudo — caso normale, caso limite, caso con dati mancanti, caso in cui l'assistente deve fermarsi anziché rispondere — e verifica della procedura su tutti

- *La seconda procedura: dalla scrittura all'analisi*

  Procedure generative (che producono un testo, es. email di follow-up, riepilogo visita) e procedure di lettura ed estrazione (che ricavano informazioni da un documento, es. requisiti da un capitolato, confronto tra offerte): logiche di scrittura diverse per le due famiglie

- ***Prova di trasferimento***

  Scambio delle procedure tra colleghi: una procedura scritta bene funziona anche per chi non l'ha scritta, ed è la condizione perché diventi uno strumento condiviso in team

- ***Dati, riservatezza commerciale e responsabilità***

  Riservatezza commerciale (prezzi, listini, margini, clienti riconoscibili) da gestire mascherando i dati, e dati personali, esclusi dalle procedure del corso
  Come leggere una policy aziendale sull'uso dell'intelligenza artificiale e a chi chiedere in azienda prima di mettere a regime una procedura
  Di che cosa resta responsabile chi la utilizza

- ***Governo e manutenzione della procedura***

  Chi la possiede in azienda, dove si conserva, quando si aggiorna e che cosa la fa invecchiare — un listino che cambia, un processo che cambia, uno strumento che cambia

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 e attestato di partecipazione
- Si intendono aziende associate quelle aderenti a ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti

Destinatari

- **Commerciali e responsabili vendita** che hanno già una base di utilizzo dell'**AI generativa**
- **Sales manager** e **area manager**
- **Export manager** e chi gestisce reti di agenti/distributori
- **Direttori commerciali** e **responsabili vendite** interessati ad automatizzare attività ripetitive del team

Durata
8 ore

Quota di adesione:
600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

17/11/2026 09.00-13.00 - ONLINE

24/11/2026 09.00-13.00 - ONLINE