

Corso - 17/11/2026

Agenti AI per il commerciale: dal prompt all'assistente che lavora da solo

Non solo uno strumento che risponde: un'AI che agisce

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

1) Dal prompt all'agente: cosa cambia

Differenza tra chatbot, GPT personalizzati e agenti

Quando un agente serve davvero e quando basta un prompt ben scritto

2) Costruire il proprio agente commerciale

Costruire un agente di ricerca clienti e di preparazione visita

Automazione del follow-up e del reporting verso il CRM

3) Workshop pratico: dal flusso all'automazione

Strumenti no-code per collegare AI e CRM (es. Zapier, Make)

Costruzione guidata di un mini-workflow personale, da portare a casa pronto all'uso

4) Limiti, controllo qualità e supervisione umana

Cosa un agente non deve fare senza supervisione

Verifica e controllo qualità dell'output automatizzato

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



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108