



**Corso - 19/02/2026**

## Preparare offerte tecniche e commerciali con l'AI

**Corso pratico per usare strumenti di intelligenza artificiale nella scrittura, strutturazione e personalizzazione delle offerte**

### Obiettivi

Le **offerte tecniche e commerciali** sono uno dei passaggi più critici per chi vende **macchine, impianti e soluzioni industriali**: devono essere rapide, accurate e soprattutto **convincenti**.

Questo corso mostra come usare l'**intelligenza artificiale** per alzare la qualità delle offerte e ridurre drasticamente i tempi di preparazione, trasformando **dati tecnici** in argomentazioni commerciali che fanno davvero la differenza nelle trattative **B2B del settore machinery**.

- **Generare offerte personalizzate e professionali con l'AI**, sfruttando strumenti come ChatGPT, Claude e Perplexity.
- **Convertire specifiche tecniche in benefici chiari e rilevanti**, utilizzando il metodo CVB (Caratteristiche–Vantaggi–Benefici).
- **Adattare il linguaggio dell'offerta ai diversi decisori aziendali** (ufficio acquisti, tecnici, management).
- **Strutturare proposte complete e persuasive**, con executive summary, analisi bisogni, proposta tecnica e valore economico.
- **Ridurre tempi e attività ripetitive**, mantenendo alta la qualità e la personalizzazione della proposta commerciale.

### Programma

#### MODULO 1 - Fondamenti: l'AI come copilota nella scrittura di offerte

- Perché le offerte tradizionali falliscono: analisi degli errori comuni
- Come l'AI può migliorare qualità e velocità nella creazione di offerte
- Il framework dei "Cinque Pilastri" applicato alla creazione di contenuti commerciali

#### MODULO 2 - Dal tecnico al commerciale: il metodo CVB con l'AI

- Il metodo CVB (Caratteristiche–Vantaggi–Benefici) per il B2B
- Trasformare dati tecnici in valore percepito dal cliente
- Personalizzare il linguaggio per diversi decisori: tecnico, acquisti, finance, CEO
- Quantificare i benefici: ROI, TCO, risparmi, efficienza
- Workshop: Trasformare una scheda tecnica in proposta commerciale persuasiva

#### MODULO 3 - Strutturare l'offerta completa con l'AI

- Anatomia di un'offerta vincente: le sezioni essenziali
- Executive summary: catturare l'attenzione nei primi 30 secondi
- Analisi del bisogno del cliente: dimostrare comprensione profonda
- Proposta tecnica: cosa offrire e come presentarla
- Valore economico: pricing e condizioni commerciali
- Caso pratico: Generare un'offerta completa per un progetto industriale (macchina, impianto o servizio)

#### MODULO 4 - Automazione e ottimizzazione del processo

- Creare una libreria di prompt riutilizzabili per diverse tipologie di offerta
- Gestire obiezioni e FAQ automaticamente nell'offerta
- Controllo qualità: cosa l'AI fa bene e dove serve ancora intervento umano
- Esercitazione finale: Costruire il proprio sistema personalizzato di creazione offerte con 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 a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alla FEDERAZIONE CONFINDUSTRIA MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

## **Destinatari**

- **Commerciali e account manager B2B** che preparano offerte per macchine, impianti e soluzioni industriali.
- **Responsabili ufficio tecnico** e **ingegneri commerciali** coinvolti nella definizione delle proposte tecniche.
- **Product manager** e responsabili offerta che gestiscono configurazioni, listini e documentazione di vendita.
- **Titolari e direttori commerciali** che supervisionano la preparazione di offerte tecniche e commerciali.
- **Business developer** attivi nei settori machinery, impiantistica e soluzioni industriali complesse.

## **Durata**

4 ore

## **Quota di adesione:**

**350,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

430,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

## **Date e Sedi di svolgimento**

19/02/2026 14.00-18.00 - 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