Percorso formativo -

AI e Vendite: il commerciale al passo coi tempi

Ottimizzare l'acquisizione clienti e la competitività di mercato attraverso strumenti avanzati di intelligenza artificiale

L'adozione dell'AI ha impattato tutti gli ambiti aziendali, compreso il mondo delle vendite. In un contesto sempre più competitivo, è essenziale che la forza commerciale acquisisca competenze nell'uso di strumenti innovativi per ottimizzare l'efficacia delle proprie strategie commerciali.

Questo percorso formativo è pensato per equipaggiare i professionisti delle venditedelle vendite con le conoscenze necessarie per integrare l'intelligenza artificiale nelle loro attività quotidiane. I partecipanti apprenderanno a identificare e segmentare nuovi clienti, a sviluppare buyer persona accurate, a monitorare e analizzare i concorrenti e a ottimizzare la comunicazione e la produttività attraverso l'uso di strumenti AI, massimizzando così le opportunità di business.

Destinatari

Tutto il mondo delle vendite

Struttura del percorso:

✔ 28 ore di formazione
✔ 4 moduli fruibili anche singolarmente

1. ChatGPT for Sales - Introduzione all'IA nella Vendita
9 giugno, online dalle 09:00 alle 13:00
Corso di 4 ore che fornisce interessanti spunti sull'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nelle attività di vendita, attraverso dimostrazioni interattive ed esercizi pratici.

2. Trovare Nuovi Clienti con AI: ChatGPT e altri tools
Edizione già svolta - Attivazione su richiesta
Un modulo di 8 ore che fornisce strumenti pratici per utilizzare l'AI nella ricerca di nuovi clienti, implementando strategie multi-canale e ottimizzando la ricerca.

3. Concorrenti senza Segreti: Competitive Intelligence con AI
16 e 23 giugno, online dalle 09:00 alle 13:00
Questo modulo offre strumenti e strategie di Competitive Intelligence, fornendo un framework per monitorare e analizzare i concorrenti in tempo reale, grazie all'utilizzo di dati AI

4. Conoscere la Buyer Persona con AI
Edizione già svolta - Attivazione su richiesta
Questo modulo insegna a costruire Buyer Persona efficaci, fornendo competenze per segmentare e adattare la comunicazione e le strategie di vendita in base ai profili target

Al termine del percorso, i partecipanti avranno una conoscenza pratica e strategica per applicare l'AI in modo integrato nelle proprie attività commerciali, accrescendo il potenziale competitivo e la qualità delle interazioni con il mercato.

Ulteriori informazioni
La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Allegati
» SCARICA LA BROCHURE