

Corso - 27/10/2026

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

27/10/2026 09.00-13.00 - ONLINE

03/11/2026 09.00-18.00 - Modena



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