



Corso - 19/03/2026

Capire i decisori, coinvolgerli davvero e accelerare la vendita con l'AI

Un corso che insegna a leggere il processo decisionale dei clienti industriali e a gestire le trattative con maggiore chiarezza, metodo e preparazione grazie al supporto dell'AI.

Obiettivi

Nel **settore industriale** e dei **beni strumentali**, vendere significa gestire processi decisionali complessi, con più figure coinvolte e criteri di valutazione differenti. L'approccio tradizionale centrato sulla presentazione del prodotto è sempre meno efficace: oggi serve capire davvero chi decide, come decide e come costruire un percorso condiviso verso l'acquisto.

Questo corso integra la metodologia delle **Buyer Persona** con il modello della **Vendita Collaborativa**, utilizzando l'**intelligenza artificiale (AI)** come acceleratore per analizzare i decisori e impostare trattative più strutturate e mirate.

Il percorso fornisce ai partecipanti strumenti pratici per:

- costruire **Buyer Persona più accurate** con il supporto dell'AI, comprendendo motivazioni, criteri e possibili ostacoli dei diversi ruoli coinvolti;
- mappare il **processo decisionale**, identificando decisori, influenzatori, sponsor e potenziali punti di blocco;
- applicare i principi della **Vendita Collaborativa** per aumentare il coinvolgimento del cliente e guidare la trattativa in modo condiviso;
- progettare **homework strategici** che aiutano a verificare interesse e impegno del cliente;
- utilizzare **prompt AI mirati** per preparare incontri, gestire obiezioni e pianificare i passaggi successivi;
- riconoscere ed evitare comportamenti che riducono fiducia, credibilità e collaborazione commerciale.

Programma

1. Comprendere il processo decisionale nelle aziende industriali

Perché conoscere l'azienda non basta: individuare i ruoli chiave che influenzano la scelta.

Come leggere le dinamiche interne: chi decide, chi influenza e chi può bloccare la trattativa.

I 5 elementi che rendono un profilo realmente utile nella vendita tecnica: obiettivi, sfide, criteri, obiezioni, linguaggio.

2. Creare Buyer Persona realistiche con l'AI

Come strutturare prompt efficaci (metodo dei Cinque Pilastri) per profilare i decisori.

Generazione guidata di profili per ruoli tipici del settore industriale (Produzione, Acquisti, Manutenzione, Direzione finanziaria).

Come ottenere informazioni affidabili su motivazioni, priorità e criteri di valutazione.

3. Applicazione pratica: costruire e validare i profili decisori

Sviluppo di 1-2 Buyer Persona a partire dalle realtà aziendali dei partecipanti.

Verifica della coerenza dei profili rispetto ai clienti effettivi.

Tecniche pratiche per validare e aggiornare i profili con il supporto dei commerciali e dei clienti.

4. Vendita collaborativa: come far avanzare davvero la trattativa

Il principio chiave: non conta ciò che il cliente dice, ma ciò che fa.

I 6 errori che ostacolano fiducia e collaborazione nella vendita tecnica.

I 5 comportamenti difficili del cliente e come gestirli con metodo.

5. Strumenti operativi della vendita collaborativa

Progettare "homework strategici" per verificare interesse e impegno.

Usare domande collaborative per ottenere informazioni senza creare resistenza.

I checkpoint che permettono di misurare il reale avanzamento della trattativa.

6. L'AI come supporto nelle fasi commerciali

Prompt per progettare incontri su misura per ciascun decisore.

Prompt per analizzare segnali, definire next step e creare homework personalizzati.

Prompt per gestire obiezioni e preparare argomentazioni mirate.

7. Simulazione e costruzione del piano d'azione

Preparazione di un caso commerciale completo basato su clienti reali.

Integrazione dei profili decisori, della strategia collaborativa e degli strumenti AI.

Stesura del proprio piano operativo da applicare subito.

8. Sintesi finale e toolkit operativo

Riepilogo del metodo integrato: Buyer Persona (CHI), Vendita Collaborativa (COME), AI (acceleratore).

Consegna della libreria di prompt, modelli e template operativi.

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 venditori del settore industriale e dei beni strumentali
- Responsabili vendite e area manager
- Marketing e product manager che supportano la rete commerciale
- Imprenditori e titolari di aziende di beni strumentali coinvolti nelle attività commerciali
- Tecnici o application engineer che affiancano i commerciali negli incontri con i clienti

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

19/03/2026 14.00-18.00 - ONLINE



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