Corso - 18/02/2026

Usare ChatGPT nella vendita tecnica

Corso pratico per preparare incontri, scrivere testi commerciali e creare contenuti di vendita

Obiettivi

L'**Intelligenza Artificiale** sta diventando uno strumento sempre più utile anche per la **vendita tecnica**, dove velocità, preparazione e qualità dei materiali commerciali possono fare la differenza. Questo corso introduttivo mostra come utilizzare l'AI in modo semplice e immediato per supportare le attività commerciali e migliorare la preparazione agli incontri con i clienti.

Il percorso fornisce strumenti concreti per:

- comprendere quali applicazioni dell'**AI** sono realmente utili nella **vendita tecnica**;
- creare **prompt** efficaci per generare testi di vendita e analisi rapide;
- produrre contenuti commerciali come schede, argomentazioni e mini-documenti con il supporto dell'AI;
- utilizzare metodi semplici per integrare l'AI nelle attività quotidiane di vendita.

Un corso pensato per chi vuole iniziare a utilizzare l'AI subito, senza complessità tecniche.

Programma

1. Introduzione all'AI nella vendita tecnica

Cosa può fare concretamente l'AI per chi vende prodotti tecnici

Strumenti essenziali: ChatGPT, Claude, Perplexity e altri tool utili

Fondamenti di prompt engineering applicato alle vendite

2. Esercitazioni pratiche: creare prompt per la vendita

Preparare incontri commerciali con prompt strutturati

Generare argomentazioni tecniche di vendita partendo da schede o caratteristiche

3. Creare contenuti di vendita con l'AI

Generazione di documenti brevi: mini-proposta, punto di forza, confronto tecnico

Strutturare contenuti complessi in modo chiaro e utilizzabile

4. Mini-progetto applicato

I partecipanti sperimentano la creazione di un contenuto di vendita (scheda, proposta, argomentazione) con il supporto della docente

Revisione collettiva e miglioramento dei prompt

NB: SBS e la docente si riservano di apportare modifiche al programma, anche sotto data, alla luce dei continui cambiamenti degli strumenti di 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 venditori del settore industriale e dei beni strumentali
- Responsabili vendite e area manager
- Agenti e consulenti commerciali
- Professionisti che supportano la rete vendita nella preparazione di materiali commerciali (marketing operativo, product manager)

Requisiti minimi di partecipazione

- Account OpenAI Chat GPT (altamente consigliato Chat GPT 4.0, a pagamento) - Possibilità di installazione di Plugin su Chrome (fare verifica con IT aziendale)

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

18/02/2026 14.00-18.00 - ONLINE