

### Lead generation con AI

#### Generare più contatti e gestirli meglio grazie all'Intelligenza artificiale

##### OBIETTIVI

Questo percorso abilita team di marketing, commerciale e customer care a sfruttare l'intelligenza artificiale per generare lead qualificati, profilare clienti e automatizzare processi di pre-vendita. Attraverso strumenti AI generativi, predictive analytics e chatbot intelligenti, i partecipanti imparano a trasformare i processi di acquisizione contatti in funnel automatizzati e data-driven, riducendo costi e aumentando conversion rate. In particolare, i partecipanti impareranno a:

- Utilizzare AI generativa (ChatGPT, Gemini, Copilot) per lead generation multi-canale
- Automatizzare raccolta dati e customer profiling con modelli predittivi
- Implementare chatbot intelligenti e marketing automation per nurturing automatico
- Progettare transizione organizzativa da processi manuali a automatizzati
- Avviare primo pilot di lead generation AI in 60 giorni

##### DESTINATARI

Il corso è destinato a Responsabili e Operatori dei Team marketing, commerciale, customer care e CEO. Non sono previsti requisiti di ingresso

##### DURATA e metodologia di erogazione

20 ore

di cui 15 in FAD sincrona e 5 di formazione esperienziale in presenza

Il percorso alterna sessioni teoriche, esercitazioni hands-on su strumenti reali, laboratori di co-design con dati aziendali e sessioni di change management. Ogni modulo operativo si conclude con una challenge pratica; ogni sessione di trasformazione si chiude con un deliverable concreto (roadmap, governance policy, KPI dashboard).

##### CONTENUTI

#### **MODULO 1 - AI GENERATIVA PER LEAD GENERATION: Fondamenti e Applicazioni Operative (5 ore FAD)**

- Panoramica tecnologie AI generative e casi d'uso nel marketing B2B e B2C
- Dimostrazione su utilizzo guidato di ChatGPT, Gemini e Copilot per generazione contenuti
- Esercitazione individuale su creazione di prompt efficaci per diversi obiettivi di comunicazione

- Laboratorio pratico su progettazione campagna lead generation multi-canale con supporto AI

## **MODULO 2 - DATA AUTOMATION E PREDICTIVE ANALYTICS: Customer Profiling Intelligente (5 ore FAD)**

- Introduzione al data automation e predictive analytics applicati al sales
- Configurazione pipeline automatizzata di data collection da fonti multiple
- Data cleaning e preparazione dataset su casi reali anonimizzati
- Esercitazione su costruzione modello di lead scoring con definizione variabili e pesi

## **MODULO 3 - CHATBOT INTELLIGENTI E MARKETING AUTOMATION: Nurturing Automatizzato (5 ore FAD)**

- Fondamenti di conversational AI e marketing automation per lead nurturing
- Configurazione chatbot su piattaforma con casi d'uso reali
- Esercitazione su progettazione script conversazionale e flussi di dialogo per qualificazione lead
- Laboratorio su costruzione workflow di nurturing automatico multi-step su piattaforma di marketing automation

## **MODULO 4 - CHANGE MANAGEMENT E PILOT PROJECT: Dalla Strategia alla Implementazione (5 ore IN PRESENZA)**

- Mappatura processi AS-IS commerciali/marketing con identificazione pain point e opportunità
- Progettazione collaborativa roadmap TO-BE e piano di change management per gruppi aziendali
- Sviluppo pilot project di lead generation AI con canvas strutturato
- Esposizione project work da parte di ciascun partecipante/gruppo con feedback formativo del docente e peer review

### **CERTIFICAZIONI RILASCIATE**

Le competenze sviluppate saranno attestate mediante rilascio di Attestato digitale di partecipazione, inclusivo di micro-credenziali, per una maggiore trasparenza, spendibilità e portabilità delle competenze acquisite.

### **QUOTA DI ISCRIZIONE individuale**

Costo per partecipante € 520,00 + IVA

per gli associati al sistema Confindustria € 410,00 +IVA