

Marketing e vendite

Ottimizzare i processi di vendita integrando l'AI *Progettare, monitorare e migliorare i processi grazie alle informazioni e le automazioni AI*

OBIETTIVI

Questo percorso trasforma i processi di vendita e pianificazione commerciale attraverso intelligenza artificiale e l'introduzione di alcuni strumenti anche di analisi predittiva. L'intelligenza artificiale che migliora i processi sia per acquisire clienti più in target che per automatizzare alcune fasi. Il partecipante imparerà a:

1. Applicare AI per prospecting intelligente, conversazione e closing di contratti e clienti.
2. Utilizzare AI per ottimizzare le revenue e migliorare i processi di vendita dall'analisi dei prospect alla gestione delle fasi della trattativa.
3. Preparare un processo integrato con AI guidato dai dati.

DESTINATARI

Il corso è destinato a Responsabili e Operatori dei Team sales, controllo di gestione, management sales. 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 combina sessioni di teoria ed hands-on su strumenti AI, laboratori con dati aziendali reali (o simulati), e sessioni strutturate di change management.

CONTENUTI

MODULO 1 - AI E PROSPECTING INTELLIGENTE: IDENTIFICARE E QUALIFICARE I CLIENTI TARGET (5 ore FAD)

- Fondamenti dell'AI applicata al prospecting e panoramica degli strumenti disponibili
- Configurazione di modelli di lead scoring con dataset commerciali simulati
- Modalità di utilizzo di strumenti AI generativi per messaggi commerciali personalizzati

MODULO 2 - OTTIMIZZARE LE CONVERSAZIONI COMMERCIALI CON L'AI: DALLA TRATTATIVA AL CLOSING (5 ore FAD)

- Conversational AI e applicazioni nei processi di vendita
- Chatbot commerciali e tecniche di progettazione di flussi conversazionali

- Utilizzo di strumenti di conversational intelligence per analisi di chiamate commerciali
- Laboratorio sulla generazione automatica di proposte con AI generativa e discussione finale

MODULO 3 - REVENUE MANAGEMENT E ANALISI PREDITTIVA: OTTIMIZZARE LE PERFORMANCE CON I DATI (5 ore FAD)

- Machine learning applicato al revenue management e analisi predittiva
- Costruzione di modelli predittivi per forecast vendite con strumenti no-code
- Principi di change management
- Laboratorio sull'utilizzo di dashboard AI-powered e business intelligence predittiva
- Case study su implementazioni di revenue optimization e sessione Q&A

MODULO 4 - PROGETTARE IL PROCESSO COMMERCIALE AI-DRIVEN: WORKSHOP APPLICATIVO (5 ore IN PRESENZA)

- Mappatura collaborativa dei processi commerciali attuali
- Lavoro in sottogruppi per progettazione di processi AI-driven applicati a casi reali
- Presentazione plenaria dei progetti con feedback e peer-review
- Elaborazione di action plan personalizzati e sessione finale Q&A

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