New

Potenziare la produttività commerciale con l’AI

Lavorare meglio e vendere di più

Presenziale / a distanza

Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.670,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.680,00 € +IVA +10% di Project Management (Quota riferita ad un gruppo di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 9702

Potenziare la produttività commerciale con l'AI è un corso di 2 giorni per sales representative, business development manager, key account manager e responsabili commerciali che vogliono integrare l’**intelligenza artificiale per le vendite** nelle attività quotidiane. Attraverso prompt efficaci, prospecting assistito, automazione dei follow-up, analisi dei dati e workflow personalizzati, i partecipanti imparano a risparmiare tempo, **migliorare la lead generation, personalizzare le comunicazioni e prendere decisioni commerciali più rapide e accurate**.

A chi è rivolto

Sales representative, technical sales specialist, business development manager, key account manager e sales manager che desiderano supportare i propri team nell'adozione dell'IA.

Per ottenere il massimo dal corso, i partecipanti dovrebbero portare il proprio computer. È consigliato l'accesso a un account di assistente AI a pagamento.

Programma

Prima | Attività e-learning per prepararsi alla formazione

- Definire i tuoi obiettivi di apprendimento

Durante | Sessione di Gruppo

L'AI e il ruolo sales

Comprendere l'AI e il suo impatto sul ruolo sales

- Come funziona l'AI nella pratica
- Attività sales in cui l'AI può migliorare la performance
- Padroneggiare la scrittura dei prompt per comunicare efficacemente con l'AI
- Comprendere i bias e utilizzare l'AI in modo responsabile e sicuro

Lead generation e primo contatto

Risparmiare tempo nella lead generation e nel primo contatto

- Utilizzare strumenti di AI per la ricerca sui clienti e la segmentazione
- Generare messaggi personalizzati
- Scrivere e perfezionare email commerciali con l'AI
- Automatizzare le sequenze di follow-up: strumenti gratuiti e consigli pratici

Preparazione e follow-up delle riunioni

Migliorare la preparazione e il follow-up delle riunioni

- Creare sintesi e script commerciali utilizzando l'AI
- Utilizzare assistenti AI per strutturare note e report di riunione

Analisi e decision-making con l'AI

Utilizzare l'AI per l'analisi e il decision-making

- Utilizzare i dati dei clienti per prioritizzare le azioni
- Utilizzare strumenti di AI per l'analisi dei trend e la competitive intelligence

In pratica: interpretare e applicare insight generati dall'AI

Una routine AI per l'efficacia quotidiana

Costruire una routine AI per massimizzare l'efficacia

- Automazione avanzata: introduzione ai workflow e agli agenti autonomi
- Creare un workflow personalizzato per l'uso quotidiano
- Costruire il proprio GPT custom: casi d'uso per sales professionals

In pratica: progettare agenti AI utilizzando i GPT

Dopo | Attività e-learning per l'implementazione on the job

- Strumenti pronti all'uso
- Programma di supporto all'implementazione via email
- **Valutazione:** Valutazione delle competenze acquisite attraverso un questionario online basato su scenari pratici.



Obiettivi del corso

- Identificare le attività sales che possono essere ottimizzate con l'IA.
- Utilizzare strumenti di IA gratuiti o accessibili per automatizzare attività di routine: email, prospecting, follow-up con i clienti, ecc.
- Aumentare l'efficienza nella gestione delle informazioni e del reporting.
- Integrare gradualmente l'IA nelle routine di lavoro quotidiane.



Esercitazioni

- Materiali d’aula disponibili entro 48h dalla fine del corso
- Open Badge con attestato di partecipazione condivisibile nelle “Licenze e certificazioni” di LinkedIn
- Trainer certificati con background aziendale
- Approccio didattico pratico ed esercitativo

Plus

- Un percorso formativo focalizzato sull'applicazione in contesti reali, che combina i vantaggi dell'apprendimento di gruppo con attività individuali a distanza per una maggiore efficacia.
- Questo percorso di apprendimento consente di ottenere **14 PDU nelle Power Skills, utili per mantenere la certificazione PMP o PgMP.**

Opportunità di finanziamento

How to finance this training? I Fondi Paritetici Interprofessionali permettono, alle aziende aderenti, di finanziare la formazione aziendale ed individuale rivolta ai propri dipendenti.

Affidati a Cegos e al suo Team dedicato per essere supportato lungo tutte le fasi del progetto finanziato, dalla valutazione di fattibilità, alla presentazione della domanda al Fondo Interprofessionale, fino alla rendicontazione dei costi e al rimborso delle spese.

Scopri come accedere ai finanziamenti per questo intervento.

Date e sedi 2027

Ultimi posti Edizione garantita

Online

dal 8 mar al 11 mar
- dal 8 mar al 8 mar
- dal 11 mar al 11 mar

dal 13 set al 16 set
- dal 13 set al 13 set
- dal 16 set al 16 set

Milano

dal 6 mag al 7 mag

dal 18 ott al 19 ott