

L'Intelligenza Artificiale per il trade marketing, il customer care e le vendite

Applicazioni pratiche di AI per la gestione di promozioni, fidelizzazione e efficacia operativa

 A distanza



2 giorni (14 Ore)

Open : 1.690,00 € +IVA

WebCode: IT.1.3

Packaged in azienda : 3.720,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)

Customized : Su richiesta

In un panorama commerciale sempre più competitivo, l'AI si presenta **come una risorsa straordinaria** per ottimizzare le strategie di trade marketing, migliorare la gestione del cliente e potenziare le attività della divisione commerciale. Il corso offre un approfondito esame delle **applicazioni pratiche** dell'AI in questi ambiti, esplorando come algoritmi intelligenti possano rivoluzionare la progettazione delle promozioni, la fidelizzazione del cliente e l'efficienza operativa.

A chi è rivolto

- Marketing manager
- Sales manager
- Direttori e responsabili commerciali
- Direttori e responsabili vendite

Programma

Introduzione all'Intelligenza artificiale

- Panoramica sull'Intelligenza Artificiale
- Ricerca non informata
- Ricerca informata ed euristica
- Ricerca con avversari
- Applicazioni pratiche del Problem Solving

Probabilistic Reasoning e Teoria della Decisione

- Introduzione al Probabilistic Reasoning
- Ragionamento nel tempo
- Teoria della Decisione
- Applicazioni pratiche del Probabilistic Reasoning

Machine Learning: Shallow, Deep, e Reinforcement Learning

- Shallow Learning
- Deep Learning
- Reinforcement Learning
- Applicazioni pratiche del Machine Learning

Natural Language Processing e Large Language Models (LLM)

- Introduzione al Natural Language Processing (NLP)
- Large Language Models (LLM) - Concetti chiave
- Applicazioni pratiche di NLP e LLM
- Studio di casi e esempi specifici

Vissuto dell'intelligenza artificiale in azienda

- Etica ed Intelligenza Artificiale
- Far conoscere l'intelligenza artificiale
- Far accettare l'intelligenza artificiale in azienda
- Come agire contro leggende metropolitane e atteggiamenti ostativi all'innovazione dell'intelligenza artificiale superando timori, paure e diffidenze

Applicazioni per il trade marketing, il customer service e le vendite

- Utilizzo di algoritmi di machine learning per analizzare grandi set di dati commerciali
- Creazione di offerte personalizzate basate su dati del cliente
- Implementazione di sistemi CRM potenziati da IA per una gestione più efficace delle relazioni con i clienti
- Utilizzo di analisi predittiva per anticipare le esigenze dei clienti e migliorare la customer experience
- Utilizzo di chatbot e assistenti virtuali per supportare le attività di vendita
- Implementazione di sistemi di automazione del marketing basati su IA
- Utilizzo di tecnologie di analisi video e riconoscimento facciale per comprendere il comportamento dei clienti nei punti vendita
- Etica e Trasparenza nell'Utilizzo dell'IA nel Commercio
- Tool di AI per il trade marketing



Obiettivi del corso

- Sviluppare un approccio marketing e vendite che a partire dalle esigenze aziendali possa integrare le possibilità offerte dall'intelligenza artificiale
- Individuare le sfide per il futuro del trade marketing e le attività commerciali
- Avere una panoramica sugli strumenti di AI esistenti per il Trade marketing, la gestione del cliente e la divisione commerciale
- Comprendere come combinare e migliorare le attività di vendita con gli strumenti di AI

Il corso consentirà la scoperta e la familiarizzazione con applicazioni di Intelligenza Artificiale.



Date 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

dal 23 apr al 24 apr