
AI SALES PROSPECTING

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso di AI Sales Prospecting è pensato per aiutare professionisti e team commerciali a sfruttare in modo concreto e strategico il potenziale dell'intelligenza artificiale nella fase di generazione e qualificazione dei lead. Partendo dai fondamenti dell'IA e dalle sue applicazioni generative, il corso accompagna i partecipanti nel passaggio da un approccio tradizionale al prospecting verso un modello data-driven, più preciso e scalabile. Si imparano tecniche per classificare e prioritizzare i lead, arricchire i dati e creare messaggi altamente personalizzati grazie a strumenti come ChatGPT, imparando a scrivere prompt efficaci e contestualizzati. Ampio spazio viene dato all'automazione dei flussi commerciali: sequenze di contatto intelligenti, follow-up condizionati e gestione KPI attraverso dashboard integrate. Il corso unisce teoria, strumenti e attività pratiche per trasformare l'AI in un alleato concreto nella conquista di nuovi clienti.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- ? I concetti fondamentali dell'Intelligenza Artificiale: le specificità dell'IA generativa
- ? Primi utilizzi nel campo commerciale: come è cambiato il prospecting: dal porta a porta al data-driven
- Qualificare i lead con l'IA
- ? Valutare e classificare i lead per prioritizzare gli sforzi
- ? Ricerca avanzata e data enrichment con l'AI Coinvolgere meglio i prospect con l'IA generativa
- ? Personalizzare i messaggi per migliorare il coinvolgimento: chatgpt non è un oracolo!
- ? Prompt efficaci: le caratteristiche; automatizzare le comunicazioni per migliorare le performance Integrare i flussi commerciali con l'AI
- ? Come integrare l'AI nel flusso commerciale; struttura di una sequenza automatica (cadence) efficace e follow-up intelligenti con risposta condizionale ? Dashboard e KPI: cosa tracciare nel prospecting moderno

OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso ha l'obiettivo di formare professionisti delle vendite sull'uso strategico dell'intelligenza artificiale per ottimizzare il processo di prospecting. I partecipanti impareranno a qualificare i lead in modo più preciso, creare messaggi personalizzati con l'AI generativa e automatizzare le sequenze di contatto. Verranno forniti strumenti per integrare l'AI nei flussi commerciali quotidiani, migliorando l'efficienza e il tasso di conversione. Il corso mira anche a sviluppare una capacità critica nell'uso dei prompt e nella lettura dei KPI per monitorare l'intero processo.

DESTINATARI

- Sales manager e account executive che vogliono rendere più efficienti e mirate le attività di generazione e gestione dei lead.
- Business developer e inside sales impegnati nella ricerca quotidiana di nuovi contatti e opportunità commerciali.
- Professionisti del marketing B2B che collaborano con i team vendite per la costruzione di tunnel di acquisizione data-driven.
- Imprenditori e consulenti interessati a integrare l'AI nei propri processi commerciali.
- Figure commerciali ibride (marketing/sales) che desiderano aggiornare le proprie competenze con strumenti di automazione e analisi avanzata.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi e funzionanti

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Luglio 2027

Durata: 8 ore

Scheduling:

05/07/2027 dalle 14:00 alle 18:00

07/07/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 590.00 + IVA

Quota associato: € 490.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Sede: Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -