
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso fornisce strumenti, modelli e metodologie per sviluppare nuove **opportunità di business** in contesti B2B. La prima parte approfondisce strategie e framework internazionali di Business Development; la seconda mostra come utilizzare l'Intelligenza Artificiale per analizzare mercati, individuare prospect, personalizzare la comunicazione e creare AI Agent a supporto delle attività commerciali.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

MODULO 1 – Il Nuovo Business Development

- Evoluzione del ruolo del Business Development Manager.
- Nuovi modelli di crescita e Revenue Flywheel.
- Customer Decision Journey e processo decisionale B2B.
- Jobs to Be Done per comprendere il valore ricercato dal cliente.
- Analisi del processo di Business Development e individuazione delle opportunità di crescita.
- Laboratorio pratico con framework internazionali e Business Development Assessment.

MODULO 2 – Buyer Persona, Value Proposition e Strategic Business Development

- Buyer Persona Sintetica e analisi del Buying Committee.
- Outcome Value Proposition e riduzione del rischio come leva competitiva.
- Costruzione di una proposta di valore differenziante.
- Strategic Account Planning e sviluppo degli account.
- Business Development Blueprint e KPI di monitoraggio.
- Laboratorio pratico di progettazione della strategia commerciale.

MODULO 3 – AI Market Intelligence e AI Sales Coach

- AI Market Intelligence e analisi di mercati, competitor e trend.
- Prospect Intelligence e qualificazione dei lead.
- Tecniche di ricerca avanzata con operatori booleani (Google e LinkedIn).
- AI Sales Coach per preparare trattative e simulare meeting commerciali.
- Preparazione di incontri commerciali con il supporto dell'AI.
- Laboratorio pratico di ricerca prospect e simulazione commerciale.

MODULO 4 – Customer Attraction con AI e creazione di AI Agent

- Strategie di Customer Attraction supportate dall'AI.
- Comunicazione personalizzata per Buyer Persona e stakeholder.
- Prompt Engineering applicato al Business Development.
- Progettazione di GPT personalizzati e AI Agent.
- Organizzazione della Knowledge Base e automazione delle attività ricorrenti.
- Laboratorio pratico di progettazione di un AI Agent per il Business Development.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Comprendere i nuovi modelli di Business Development e le strategie di crescita B2B.
- Costruire Buyer Persona, Value Proposition e piani di sviluppo commerciale orientati al valore.
- Utilizzare l'AI per analizzare mercati, prospect e opportunità di business.
- Progettare strategie di Customer Attraction personalizzate con il supporto dell'AI.
- Realizzare un AI Agent per supportare le attività quotidiane del Business Development Manager.

DESTINATARI

Business Development Manager, Responsabili Commerciali, Key Account Manager, Export Manager, Sales Manager, Direttori Commerciali, Imprenditori

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams o ZOOM, 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

Non sono richieste competenze tecniche o informatiche.

Per la seconda parte del percorso è consigliata una conoscenza di base dei principali strumenti di Intelligenza Artificiale generativa.

Per partecipare ai laboratori pratici **è necessario disporre di un account personale di AI generativa** (es. ChatGPT). È **fortemente consigliato** un piano a pagamento (es. ChatGPT Plus o Team), indispensabile per la creazione e configurazione degli AI Agent durante le esercitazioni.

Inoltre è richiesto:

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

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: Ottobre 2027

Durata: 16 ore

Scheduling:

18/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

20/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

25/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

27/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 960.00 + IVA

Quota associato: € 800.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**