
TECNICHE DI VENDITA - AVANZATO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il contesto sociale e macroeconomico è cambiato repentinamente con un impatto sui modelli di mercato e i comportamenti nelle dinamiche tra le aziende. Gli studi sulle neuroscienze forniscono spunti per coinvolgere e persuadere con maggiore efficacia i clienti. Contemporaneamente siamo diventati tutti improvvisamente più «digitali» e molti strumenti di gestione delle relazioni con il mercato e con i clienti ci permettono e ci impongono, da ora in avanti, di modificare il nostro modo di comunicare con i clienti nei processi commerciali e negli incontri omnichannel con i nostri interlocutori. Il percorso proposto ha l'obiettivo di analizzare il proprio modo di vendere per scoprire insieme i comportamenti, gli strumenti e i modelli più adeguati per gestire le vendite. Gestire i canali e la forza vendita. Sviluppare nuovi mercati. Costruire il budget e le strategie di vendita per la rete commerciale. Potenziare la flessibilità e la consapevolezza dei propri comportamenti per gestire tipologie di clienti e di collaboratori diversi e saper accentuare o smorzare le proprie caratteristiche per risultare più efficaci, sfruttando le informazioni più recenti che vengono dal mondo scientifico. Gestire relazioni complessi con maggiore consapevolezza migliorare l'efficienza e l'efficacia verso i clienti strategici e i partner. Un modulo sarà dedicato all'AI generativa e al social selling per la figura del commerciale.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

Neuroscienze e persuasività al servizio della vendita

- 3 «cervelli» a cui rivolgersi
- Attività di centri della ricompensa e del desiderio rispetto a immagini evocative
- Come sollecitare adesione emotiva dei compratori
- Gli strumenti della persuasione verso clienti e collaboratori
- Applicazione alle realtà dei partecipanti

Strategie commerciali

Tecniche di vendita - avanzato

- Analisi dei contesti di mercato e strategie commerciali.
 - Elementi di Key Account Management per la gestione dei clienti direzionali e la costruzione di partnership.
 - Le politiche di canale per le vendite indirette.
 - La costruzione del budget commerciale.
 - La gestione della rete vendita.
 - Controllo del Forecast e bilanciamento delle attività commerciali con il metodo della Pipeline.
 - Panoramica degli strumenti a supporto della direzione commerciale: CRM, Key Account Plan.
-

AI generativa e social selling per venditori

– Introduzione all'IA generativa nella vendita: i fondamenti dell'IA generativa, l'uso di diversi tool (ChatGPT, Bard, Bing, Claude, ecc.) nel marketing e nella vendita: come può essere utilizzata per generare contenuti (come post sui social media, annunci pubblicitari) ma anche per scrivere mail, profilare clienti, fare ricerche di mercato e altro ancora. Si affronteranno anche i limiti di questi strumenti.

– Applicazione dell'IA generativa nel social selling: che cos'è il social selling e come l'IA generativa può essere utilizzata per migliorare le azioni su LinkedIn e sui social: dal posizionamento al networking, alla scrittura di post e messaggi.

DOCENTI

Workshop di prompt engineering con esercizi pratici per permettere ai partecipanti di prepararsi.

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Capi Area, Responsabili commerciali, Key Account Manager, Marketing.

REFERENTI

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

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

DATE E PREZZI

In presenza c/o Assolombarda, Via Pantano 9 - 20122 Milano

Edizione di: Ottobre 2026

Durata: 32 ore

Scheduling:

08/10/2026 dalle 9:00 alle 18:00

15/10/2026 dalle 9:00 alle 18:00

22/10/2026 dalle 9:00 alle 18:00

29/10/2026 dalle 9:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,800.00 + IVA

Quota associato: € 1,500.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Sede: Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -