

Corso - Kurs

4/2153 - IA e IE al tuo fianco: rivoluzionare la vendita con l'intelligenza emotiva e l'intelligenza artificiale

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente del corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

Prerequisiti - Voraussetzungen

Richiesti l'uso del pc e account attivi Chatgpt e DeepL

Obiettivi - Ziele

Tema:

I principi base dell'Intelligenza Emotiva e dell'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale per potenziare le tecniche di vendita e la gestione delle relazioni con i clienti in un contesto in continuo cambiamento.

Obiettivi:

- preparare la vendita in tutte le sue fasi
- saper resistere alle pressioni in fase di trattativa
- chiudere un accordo soddisfacente

Contenuti - Inhalte

Programma:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi © e i suoi vantaggi
- I 4 pilastri + 3 dell'intelligenza emotiva
- L'importanza dell'intelligenza emotiva nelle vendite
- L'importanza delle parole
- Gestione delle emozioni per migliorare le prestazioni
- Costruire fiducia con i clienti: la relazione
- Comunicare efficacemente il valore dei servizi
- Adattare l'argomentazione alle necessità del cliente
- La preparazione della trattativa
- Obiettivi e risultati
- Come l'Intelligenza Artificiale può fare la differenza nella vendita
- Cos'è un prompt

Simulazioni e analisi di casi concreti

Docente - Kursleiter

Alessandro Fumo - Fondatore di Vendere con Successo s.r.l. e sales strategist, è specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite; ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale.

Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, la sua è una storia di esperienza e competenza che va dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di beni di largo consumo sia all'acquirente industriale sia al consumatore finale.

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

3 mezze giornate (12 ore)

15, 22 e 29 gennaio 2026

dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Online – Piattaforma ZOOM

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

31 dicembre 2025

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 220,00 + IVA

Materiale didattico compreso.

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.