

Corso - Kurs

7/2287 - AI for Sales: il percorso interaziendale per chi vende davvero

Ente organizzatore - Organisator

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

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

Destinatari - Zielgruppe

- Team commerciali B2B di PMI: venditori, account manager, responsabili vendite
- Profili tecnico-commerciali, anche senza alcuna competenza AI
- Aziende che vogliono risultati misurabili, non una giornata d'aula e basta

Obiettivi - Ziele

Il tuo commerciale migliore perde ore ogni giorno in lavoro che l'AI farebbe in minuti: ricerca prospect, preparazione call, follow-up, CRM, preventivi. Questo non è un corso spot su ChatGPT: è un percorso operativo dove i venditori di più aziende lavorano sui propri casi reali, con affiancamento sul campo.

I PROCESSI DI VENDITA CHE L'AI TRASFORMA

- **Prospecting & lead research** — enrichment e scoring automatici: il commerciale apre il CRM e trova lead già qualificati
- **Preparazione call** — brief sul prospect in 2 minuti anziché 45: chi è, cosa fa, trigger recenti, talking point
- **Follow-up post-call** — trascrizione, email di recap, action item e CRM aggiornato in automatico
- **Offerte e preventivi** — draft della proposta da template + CRM + note: si revisiona, non si parte da zero
- **Pipeline & outreach** — review settimanale della pipeline e sequenze email personalizzate per settore e ruolo

Contenuti - Inhalte

1 · Assessment: Lettura del processo di vendita di ogni azienda: dove si perde tempo e fatturato. Si sceglie il processo da trasformare.

2 · Sales Lab: Workshop operativo su materiali reali: riscrittura offerte in chiave valore, gestione obiezioni, primi prompt di vendita.

3 · Toolkit: Pipeline minima, libreria di template e prompt per ogni scenario, workflow AI integrati nel quotidiano.

4 · Affiancamento: Coaching di gruppo interaziendale sulle trattative reali, con update a cadenza quindicinale (1h) e sessioni 1:1 su richiesta.

5 · Review: Verifica dei risultati, revisione pipeline e consolidamento. Il playbook resta in azienda.

Docente - Kursleiter

Davide Berardino (AI applicata alle vendite)
Antonio Corrias (vendita complessa, value selling)
Conduzione in codocenza

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

4 incontri di 4 ore ciascuno (16 ore), articolati in 3 mesi + affiancamento 90 giorni

20 e 27 ottobre, 10 e 17 novembre 2026

Dalle ore 8.30 alle ore 12.30

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Online – Piattaforma Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

9 ottobre 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 910,00 + 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.