



Vinci le trattative commerciali e attrai nuovi clienti con ChatGPT

Il corso che ti spiega come potenziare le tue vendite con l'intelligenza artificiale

Il corso è fruibile in modalità live streaming

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

DOVE E QUANDO

CORSO ON LINE

Data: 28 marzo 2025

Ore: 9-13

DURATA

4 ore

PRESENTAZIONE DEL CORSO

L'intelligenza artificiale sta trasformando il settore delle vendite, offrendo strumenti avanzati per attrarre clienti, personalizzare la comunicazione e chiudere trattative in modo più efficace.

ChatGPT permette ai professionisti delle vendite di migliorare la customer attraction, gestire le obiezioni con strategie più precise e ottenere insights basati su ricerche di mercato automatizzate.

Questo corso fornirà competenze pratiche per integrare ChatGPT nelle strategie commerciali, aumentando il tasso di conversione da lead a cliente e migliorando il fatturato.

OBIETTIVI

- Comprendere il ruolo dell'AI nei processi di vendita e i suoi vantaggi competitivi.
- Ottimizzare la customer attraction con messaggi personalizzati ed efficaci.
- Migliorare la preparazione delle trattative commerciali e superare le obiezioni dei clienti.
- Utilizzare l'AI per condurre ricerche di mercato e acquisire autorevolezza commerciale.
- Applicare ChatGPT in scenari reali di vendita attraverso esercitazioni pratiche.

A CHI È RIVOLTO

Sales Manager, Key Account Manager, Business Development Manager, Responsabili commerciali e Venditori. Non è necessaria una competenza pregressa su ChatGPT e altri strumenti di intelligenza artificiale.

CONTENUTI

1. Panoramica sugli strumenti AI per l'area SALES

Obiettivo: Comprendere come l'AI può migliorare i processi commerciali e le strategie di vendita.

2. ChatGPT per migliorare la customer attraction

Obiettivo: Creare messaggi personalizzati per aumentare l'attenzione e l'interesse dei potenziali clienti.

Esercitazione: Creare messaggi personalizzati per un cliente target.

3. Preparare trattative vincenti e superare le obiezioni con ChatGPT

Obiettivo: Strutturare strategie persuasive per affrontare e rispondere alle obiezioni dei clienti.

Esercitazione: Simulazione di una trattativa commerciale.

4. Acquisire autorevolezza commerciale con le ricerche di mercato

Obiettivo: Condurre ricerche di mercato rapide ed efficaci.

Esercitazione: Realizzare una ricerca di mercato con l'intelligenza artificiale.

5. Conclusione e Q&A

Sintesi dei principali insight del corso e spazio dedicato a domande e approfondimenti specifici sulle applicazioni di ChatGPT in ambito SALES.



LA DOCENTE

Rosanna Del Noce

Specialista nell'integrazione dell'AI nei Dipartimenti strategici dell'azienda, con grande esperienza in ambito AI, HR, Sales, People & Culture e ottimizzazione dei processi aziendali attraverso l'uso dell'intelligenza artificiale. Ha gestito progetti di training e consulenza per diverse realtà nazionali e corporate internazionali. Ha realizzato GPT aziendali per migliorare le performance commerciali e gestire le procedure aziendali. Autrice di "Intelligenza Esponenziale" edito da Do It Human.

in