

CORSO DI FORMAZIONE

ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

4 Luglio 2025 – 4 ore
On-line



UNIONE
INDUSTRIALE
BIELLESE



AssoServizi Biella s.r.l.

ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

PARTECIPANTI

IL CORSO E' RIVOLTO, SENZA PRE REQUISITI, A CHIUNQUE LAVORI IN AMBITO COMMERCIALE

AL TERMINE DEL CORSO, AI PARTECIPANTI VERRANNO FORNITI:

- Slide del corso in formato digitale
- Guida pratica all'uso di ChatGPT nelle vendite
- Lista di prompt utili per le attività di vendita
- Elenco di risorse per l'approfondimento

OBIETTIVI

Fornire ai professionisti delle vendite una comprensione pratica di come utilizzare l'AI, in particolare ChatGPT, per migliorare le loro attività di vendita e produttività. Nello specifico apprenderanno come utilizzare ChatGPT per attività base di vendita e produttività, Creare prompt efficaci per scenari di vendita specifici, Integrare l'AI nelle proprie routine di lavoro quotidiane, Accedere a risorse per continuare l'apprendimento sull'AI nelle vendite.

Di seguito alcuni **esempi pratici di casi d'uso**:

- Ricerca e qualificazione dei lead
- Preparazione alle chiamate di vendita
- Copywriting per email di primo contatto
- Gestione delle obiezioni
- Creazione di proposte commerciali
- Social selling
- Ricerche di mercato

ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

CONTENUTI

Introduzione all'AI nelle vendite

La seguente unità formativa consentirà di comprendere il potenziale dell'AI nelle attività di vendita, di apprendere le basi per interagire efficacemente con ChatGPT e simili, di osservare l'applicazione pratica di ChatGPT in scenari di vendita reali, e di identificare opportunità di utilizzo dell'AI nel proprio contesto lavorativo.

- Panorama degli strumenti AI rilevanti per le vendite
- Fondamenti di prompt engineering e costruzione efficace dei prompt
- Tips e scorciatoie per ottimizzare l'utilizzo efficace di ChatGPT
- Integrazione dell'AI con i CRM e altri software di vendita
- Cenni al social selling su LinkedIn potenziato dall'AI

Produttività personale e scrittura

La seguente unità formativa consentirà di migliorare l'efficienza della comunicazione scritta e di creare un toolkit personale per attività ricorrenti.

- Utilizzo di ChatGPT per prendere appunti strutturati
- Ottimizzazione e correzione di email professionali
- Creazione di modelli di risposta personalizzabili

ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

ESEMPI E CASI D'USO DI CHATGPT NELLE VENDITE

Ricerca e qualificazione dei lead:

- Analisi di profili LinkedIn per identificare potenziali clienti
- Creazione di criteri di qualificazione dei lead basati su dati di mercato
- Generazione di liste di domande per qualificare i prospect

Preparazione alle chiamate di vendita:

- Sintesi delle informazioni chiave sul cliente da varie fonti
- Creazione di scalette per chiamate di vendita personalizzate
- Generazione di domande mirate per scoprire le esigenze del cliente

Copywriting per email di primo contatto:

- Scrittura di oggetti email accattivanti
- Personalizzazione di template di email per specifici segmenti di clientela
- Revisione e ottimizzazione di email esistenti per migliorare l'engagement

Gestione delle obiezioni

- Creazione di un database di risposte alle obiezioni comuni
- Formulazione di contro-argomentazioni personalizzate
- Analisi delle obiezioni ricorrenti per migliorare l'offerta

ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

ESEMPI E CASI D'USO DI CHATGPT NELLE VENDITE

Creazione di proposte commerciali:

- Strutturazione di proposte basate su informazioni specifiche del cliente
- Generazione di contenuti personalizzati per sezioni chiave della proposta
- Revisione e miglioramento di proposte esistenti

Social selling:

- Ottimizzazione dei profili LinkedIn per il social selling
- Creazione di contenuti engaging per i social media
- Sviluppo di strategie di engagement per i contatti su LinkedIn

Ricerche di mercato:

- Analisi di trend di settore e previsioni di mercato
- Sintesi di report di industria per estrarre informazioni chiave
- Identificazione di nicchie di mercato potenziali



ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

METODOLOGIA DIDATTICA

Il corso si svolgerà on-line su piattaforma Zoom con una continua alternanza di esercitazioni pratiche tramite sessioni in piccoli gruppi e con focus su attività di base accessibili a tutti i livelli di esperienza.

STRUMENTAZIONE RICHIESTA

Per la partecipazione al corso è richiesto:

- Almeno un account di un tool di AI (ChatGPT o simili)
- Capacità di installare plugin su Chrome
- Accesso alla piattaforma zoom
- Disponibilità di microfono e videocamera



ChatGPT for sales – Introduzione all'AI nella vendita

DOCENTE

Dott.ssa Cristina Mariani, Professoressa a contratto presso il Master “Account & Sales Management” per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente e docente, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, customer experience, business writing) oltre che per pricing e controllo del cash flow. Autrice di 7 libri tra cui “Pricing – Come gestire l'aumento dei prezzi” (2022). Giornalista pubblicista iscritta all'Ordine dei Giornalisti della Lombardia e Direttore editoriale della collana “Impresa Diretta” per la casa editrice Franco Angeli.

INFORMAZIONI GENERALI

Calendario

- Ven 04/07/25 dalle 14.00 alle 18.00

Sede

Corso on line

Modalità di partecipazione

Chiusura iscrizione mercoledì 25/06/2025 (o al raggiungimento del nr. massimo di posti disponibili) compilando il modulo di iscrizione disponibile al seguente [link](#).

Quota partecipazione non associati: € 300,00

Quota agevolata per associati*: € 200,00 (sconto 33%)

Pagina web del corso: [clicca qui](#)

ISCRIVITI ORA

* Aziende associate a Unione Industriale Biellese e in regola con il versamento dei contributi associativi al momento dell'iscrizione

Formazione su misura

Questo corso può essere realizzato su misura per l'azienda e personalizzato sulla base degli obiettivi formativi interni
[>> scopri di più](#)

Formazione finanziata

Assoservizi è a disposizione per la ricerca e la gestione di contributi destinati a finanziare il corso di formazione
[>> scopri di più](#)



Vanna Ronzani

T. 015 8483 258

formazione@ui.biella.it



AssoServizi Biella S.r.l.

