

# 76

## COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

### Durata

14 ore

### Formazione a distanza

3, 10 marzo – mattino e  
17 e 24 marzo – pomeriggio

5, 12, 17 e 25 novembre – mattino

### Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate  
540,00 € + IVA az. non associate

### Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

## RIVOLUZIONARE LA VENDITA CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA E L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Impara a combinare l'intelligenza emotiva e l'intelligenza artificiale per rivoluzionare le trattative. Utilizza l'intelligenza artificiale per analizzare dati e prevedere tendenze, mentre sviluppi abilità emotive per connetterti autenticamente con i clienti e per creare esperienze personalizzate di valore.

### Obiettivi

- Integrare l'uso dell'intelligenza artificiale nelle fasi della trattativa
- Sviluppare l'intelligenza emotiva nel rapporto con il cliente
- Fornire un nuovo approccio al rapporto con il cliente e la preparazione della vendita

### Destinatari

Titolari d'azienda, responsabili commerciali, export manager, responsabili vendite, venditori interni, agenti, key account.

### Contenuti

- 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
- Fondamenti dell'IA applicata alle vendite
- Utilizzo dell'IA per l'analisi dati e strategie di vendita
- Cos'è un prompt
- Creazione di prompt efficaci per l'utilizzo di ChatGPT in ambito vendite.
- Simulazioni e analisi di casi concreti

Richiedi l'uso del pc e account attivi Chatgpt e Deepl.

### Docente

Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre 20 anni nei settori della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, capo area e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative e 6.000 in affiancamento con i venditori, ha maturato competenze nella vendita di servizi, di macchinari, di beni durevoli e di largo consumo sia all'acquirente industriale sia al consumatore finale.