83

COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Durata
7 ore

Formazione a distanza
5 e 12 luglio - mattino

11 e 18 novembre - mattino

Quota di partecipazione
250,00€ + IVA az. associate
300,00€ + IVA az. non associate

Iscrizione
Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

L'E-MAIL COMMERCIALE POTENZIATA CON L'A.I: AUTOMATIZZA, PERSONALIZZA, VENDI

Conquista nuovi clienti, consolida quelli esistenti e recupera quelli persi. L'intelligenza artificiale è uno strumento che agevola e snellisce il lavoro come non mai. Ad oggi, tuttavia, non è in grado di elaborare strategie né di esprimere la sensibilità e la creatività umana. Apportare una rifinitura professionale ai concetti elaborati dall'A.I. è quindi la chiave per rendere i testi pienamente efficaci e immuni dall'impronta di produzione meccanica che crea diffidenza in chi legge.

Obiettivi
- Acquisire nuovi clienti con e-mail commerciali persuasive
- Preparare una sequenza di e-mail per convincere anche gli indecisi
- Realizzare un piano editoriale per fidelizzare i clienti esistenti
- Gestire il reclamo via e-mail in modo professionale ed efficace
- Predisporre una successione di messaggi per riconquistare i clienti persi

Destinatari
Direttori commerciali, Back office commerciale, addetti alla funzione di vendita.

Contenuti
- L'uso corretto dei prompt
- I moventi di acquisto: quattro paradigmi, quattro diversi messaggi
- La sequenza di e-mail creata dall'intelligenza artificiale
- Come realizzare un piano editoriale
- La gestione del reclamo via e-mail
- La rifinitura emozionale
- Recupero dei clienti: imbastire il lavoro con l'A.I.
- Il tocco umano: aggiungere empatia ai testi da inviare

Docente
Stefano Donati, consulente e formatore senior nelle aree marketing e comunicazione. Collabora con numerose istituzioni quali Università, Centri di formazione professionale e Camere di Commercio. Scrive per riviste di settore.