

CORSO in videoconferenza

AI E IE AL TUO FIANCO: RIVOLUZIONARE LA VENDITA CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA E L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE - 12 ore

Durante il corso imparerai a combinare l'intelligenza emotiva e l'intelligenza artificiale per rivoluzionare le trattative, e ad utilizzare l'intelligenza artificiale per analizzare dati e prevedere tendenze, per simulare scenari e prevenire le resistenze del cliente. Le performance in trattativa aumenteranno grazie all'applicazione delle tecniche di vendita con simulazioni.

OBIETTIVI DEL CORSO:

- Imparare a 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: Responsabili Commerciali, Responsabili Vendite, Area Manager e Export Manager, Venditori.

PROGRAMMA

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.

DURATA: 12 ore

CALENDARIO: 22, 30 settembre e 7 ottobre 2026, **ORARIO:** 09:00 -13:00

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: **ALESSANDRO FUMO**, Sales Strategist, specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha maturato competenze tanto nella vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) quanto di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari).

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 390 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 460 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa/Fondirigenti a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI:

Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452

Tiziana Carrozzino t.carrozzino@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0564 468805

Sandro Boddi s.boddi@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0577 257213

Per **iscriverti** clicca [qui](#)