

### Corso - Kurs

4/2045 Applicazione pratica dell'intelligenza artificiale per sviluppare le attività di marketing e di vendita complessa e acquisti strategici

### Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano  
*Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige*

Referente corso: Elisabetta Bartocci ([e.bartocci@confindustria.bz.it](mailto:e.bartocci@confindustria.bz.it))

### Destinatari - Zielgruppe

Professionisti del marketing, venditori e agenti commerciali, imprenditori, Responsabili di business development e responsabili acquisti e procurement manager.

### Obiettivi - Ziele

- Comprendere come l'IA e l'analisi dei dati supportino l'individuazione dei segmenti di mercato, la comprensione dei clienti e le strategie di export.
- Sviluppare abilità di Value Selling integrate con AI per lead generation, conversione, upselling e retention sui mercati esteri.
- Adottare un approccio customer-centric, arricchendo l'esperienza d'acquisto internazionale tramite AI e storytelling digitale.
- Applicare strumenti di intelligenza artificiale per ottimizzare i processi di approvvigionamento, la selezione dei fornitori e la gestione del rischio nella supply chain.
- Migliorare il processo decisionale negli acquisti attraverso l'analisi predittiva e la classificazione automatica delle esigenze.

### Contenuti - Inhalte

#### MODULO 1: Fondamenti Ispirazionali – Dal Problema alla Soluzione (4 ore)

- Identificazione dei pain points di settore
- Esempi pratici (case study) e strumenti di AI per il customer journey
- Disegno del customer journey ideale, individuazione dei touchpoint critici
- Gestione del tempo e pianificazione attività multi-mercato
- Introduzione all'AI per gli acquisti: panorama applicativo, trend e casi d'uso

#### MODULO 2: Approfondimenti Strategici – Ottimizzare il Funnel (4 ore)

- Analisi delle sfide lungo il funnel di export
- Applicazione di strategie avanzate di lead generation, nurturing e conversione con AI
- Creazione e ottimizzazione del funnel di vendita personalizzato
- Problem solving strategico per affrontare ostacoli e complessità
- Ottimizzazione dei processi di sourcing e vendor management con AI
- Valutazione predittiva dei fornitori e scenari di simulazione costi-benefici

**MODULO 3: Innovazione e Fidelizzazione – Automazione e Retention (4 ore)**

- Tecnologie AI per retention e upselling nei mercati esteri
- Sviluppo di programmi di fidelizzazione e automazione post-vendita
- Progetto finale di automazione del customer journey
- Presentazione e storytelling per comunicare strategie e risultati
- Automazione dei processi di procurement, gestione contrattuale e previsione della domanda
- KPI e dashboard AI-driven per supportare il controllo strategico della funzione acquisti

**Docente - Kursleiter**

Antonio Corrias e Davide Berardino

**Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

Italiano

**Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

12 ore (4 ore per ciascun modulo)

8, 15, 22 maggio 2025

Dalle ore 9.00 alle ore 13.00.

**Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

Online

Piattaforma ZOOM

**Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

28 aprile 2025

**Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

**€ 540.00 + MwSt.**

*Materiale didattico compreso.*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate a Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.*

**Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**