

CORSO in videoconferenza

RIVOLUZIONARE LE TRATTATIVE CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE - 16 ore

Durante il corso imparerai a combinare l'intelligenza emotiva e l'intelligenza artificiale per rivoluzionare le trattative, 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.

Richiedi l'uso del pc e account attivi ChatGpt e DeepL

DURATA: 16 ore

CALENDARIO:

1° EDIZIONE: 9, 16, 23 e 26 maggio 2025, **ORARIO:** 14:00 – 18:00

2° EDIZIONE: 24 e 26 settembre, 1 e 3 ottobre, 2025, **ORARIO:** 09:00 – 13:00

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

DOCENTE: **Alessandro Fumo** - sales strategist, specializzato da oltre venti 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:

€ 460 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 500 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#).

[Clicca qui per tornare al calendario](#)