



CORSO in videoconferenza

CLIENTE DIVERSO, MESSAGGIO DIVERSO: COME PERSONALIZZARE LE COMUNICAZIONI COMMERCIALI SU MISURA, ANCHE GRAZIE ALL'AI - 8 ORE

OBIETTIVI DEL CORSO:

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- Definire il concetto di Buyer Persona e spiegarne l'importanza nel processo di vendita e comunicazione;
- Identificare almeno 5 elementi chiave che compongono una Buyer Persona efficace;
- Utilizzare ChatGPT per generare almeno 3 Buyer Persona dettagliate per il proprio business;
- Analizzare e raffinare le Buyer Persona generate con ChatGPT, integrando dati reali e intuizioni di mercato;
- Creare una strategia di comunicazione personalizzata per almeno una Buyer Persona utilizzando gli output di ChatGPT;
- Implementare le Buyer Persona nelle proprie strategie di vendita e marketing, misurando l'impatto su almeno 2 KPI rilevanti.

DESTINATARI: Il corso si rivolge a coloro che ricoprono ruoli commerciali, marketing, comunicazione.

PROGRAMMA

Modulo 1: Introduzione alle Buyer Persona

- Definizione e importanza delle Buyer Persona
- Impatto delle Buyer Persona su vendite e comunicazione
- Esempi di Buyer Persona efficaci in diversi settori

Modulo 2: Elementi chiave di una Buyer Persona

- Caratteristiche demografiche e psicografiche
- Obiettivi, sfide e punti dolenti
- Comportamenti d'acquisto e preferenze di comunicazione
- Esercitazione: Identificare gli elementi chiave per il proprio business

Modulo 3: Introduzione a ChatGPT per la creazione di Buyer Persona

- Panoramica delle capacità di ChatGPT
- Tecniche per formulare prompt efficaci per la creazione di Buyer Persona
- Demo live: Generazione di una Buyer Persona base con ChatGPT

Modulo 4: Generazione avanzata di Buyer Persona con ChatGPT

- Strategie per ottenere Buyer Persona dettagliate e realistiche
- Integrazione di dati di mercato e insight del settore nei prompt
- Esercitazione pratica: Creazione di multiple Buyer Persona per il proprio business

Modulo 5: Analisi e affinamento delle Buyer Persona

- Tecniche di validazione delle Buyer Persona generate
- Integrazione di feedback del team e dati reali dei clienti
- Esercitazione: Raffinare una Buyer Persona generata con ChatGPT

Modulo 6: Applicazione pratica delle Buyer Persona

- Personalizzazione dei messaggi di marketing per le Buyer Persona
- Adattamento delle strategie di vendita alle Buyer Persona

Materiali didattici

- Slide riassuntive dei concetti chiave
- Template per la creazione di Buyer Persona
- Guida passo-passo per l'utilizzo di ChatGPT nella creazione di Buyer Persona
- Esercitazioni interattive con feedback
- Esempi di prompt efficaci per ChatGPT
- Checklist per la validazione delle Buyer Persona

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 7 e 11 maggio 2026, **ORARIO:** 09:00 – 13:00

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

DOCENTE: *Cristina Mariani*, formatore e consulente in area commerciale, controllo di gestione, sviluppo HR.

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 300 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 370 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#)

[Clicca qui per tornare al calendario](#)