

Intelligenza Artificiale nelle vendite: AI agents, strategie e strumenti per agenti di commercio

Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 – Creazzo (VI) | Tel. 0444 964300
www.esacformazione.it

e|esac
formazione



Martedì 7-14-21-28 ottobre 2025
orario: 19.00-22.00



Formazione a distanza



Durata: **12 ore**



Docente: Riccardo Vencato

È consulente e docente di Intelligenza Artificiale per le imprese, una professione che porta avanti con l'obiettivo di abilitare aziende e professionisti a integrare l'AI nei propri processi creativi e strategici. Dopo esperienze aziendali rilevanti in multinazionali americane ed italiane, fonda Wannaboo SRL, un'agenzia di comunicazione specializzata in spot pubblicitari, video corporate e documentari con un approccio orientato allo storytelling. Da oltre dieci anni sperimenta soluzioni innovative digitali ora integrate con l'Intelligenza Artificiale, affinché la tecnologia diventi un alleato strategico nella creazione e promozione dei contenuti.



MODULO 1

Fondamenti di Intelligenza Artificiale per le vendite

Obiettivo: Comprendere i principali strumenti di intelligenza artificiale disponibili e come integrarli nella propria attività commerciale.

Argomenti:

- Panoramica delle piattaforme AI
- Differenze e casi d'uso specifici per la vendita
- Prompt engineering per il settore commerciale
- Integrazione quotidiana degli strumenti AI nel lavoro dell'agente



MODULO 2

Intelligence e analisi

Obiettivo: Imparare a utilizzare l'AI per fare ricerca avanzata sui clienti, i mercati e i competitor.

Argomenti:

- Utilizzo di strumenti AI per la ricerca avanzata di informazioni
- Deep Research e agentic AI
- Analisi dei profili aziendali e dei decision maker
- Tecniche di competitive intelligence attraverso l'AI
- Analisi dei dati di mercato e identificazione di trend



MODULO 3

Comunicazione e presentazione

Obiettivo: Potenziare presentazioni e comunicazione grazie all'analisi e al supporto dei tool AI.

Argomenti:

- Creazione di presentazioni efficaci con supporto AI
- Ottimizzazione dei pitch commerciali
- Analisi delle registrazioni vocali per il miglioramento della comunicazione
- Personalizzazione dei messaggi per diversi target



MODULO 4

Trasformazione digitale ed etica

Obiettivo: Comprendere gli impatti sociali ed etici dell'AI nel commercio e prepararsi ai cambiamenti futuri.

Argomenti:

- Aspetti etici nell'utilizzo dell'AI per le vendite
- Privacy e gestione responsabile dei dati
- Evoluzione del ruolo del commerciale nell'era dell'AI
- Strategie per rimanere competitivi nel mercato in trasformazione

Costo del corso:

- € 265,00 + iva 22% (totale € 323,30) costo corso a partecipante.
- € 220,00 + iva 22% (totale € 268,40) costo corso a partecipante **riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA.**