

VENDITA 4.0: SFRUTTARE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER POTENZIARE LE STRATEGIE DI VENDITA E PROMOZIONE

Tipologia costo: Solo a pagamento

Proposto da: For.es. - Formazione e Sviluppo s.r.l.

Contenuti del corso:

Tipologia di corso:

Comunicazione/Marketing

Modalità di svolgimento della formazione:

FAD Sincrona

Descrizione della modalità di formazione:

Il corso "Vendita 4.0" è progettato per fornire ai professionisti del settore vendite e promozione una panoramica delle possibilità offerte dall'intelligenza artificiale per migliorare le strategie di vendita, aumentare l'efficacia delle promozioni e ottimizzare il coinvolgimento dei clienti. Attraverso esempi pratici e casi studio, i partecipanti impareranno a utilizzare strumenti e tecniche basati sull'IA per analizzare i dati dei clienti, personalizzare le offerte, automatizzare i processi e massimizzare le opportunità di vendita.

Certificazione rilasciata:

Sintesi dei contenuti:

Gli obiettivi del corso sono

- Fornire ai partecipanti una comprensione approfondita delle potenzialità dell'intelligenza artificiale nel settore delle vendite e della promozione.
- Equipaggiare i partecipanti con le competenze e le conoscenze necessarie per utilizzare strumenti e tecniche basati sull'IA per migliorare le strategie di vendita e promozione.
- Dimostrare l'importanza dell'IA nel contesto dei cambiamenti tecnologici e delle nuove tendenze nel settore del commercio.
- Istruire i partecipanti su come integrare con successo l'IA nelle loro attività quotidiane di vendita e promozione per ottenere risultati migliori.

Moduli:

1. Introduzione all'Intelligenza Artificiale

Concetti fondamentali e applicazioni pratiche dell'intelligenza artificiale nel settore delle vendite e della promozione.

Ore: 4

Panoramica sugli strumenti free di intelligenza artificiale dei principali player]

- Microsoft (copilot)
- Google (gemini)
- Open AI (chatgpt)

Ore: 4

Strumenti di IA migliorare le vendite online

- Introduzione ai Chatbot per il Servizio Clienti
- Utilizzo di Intelligenza Artificiale per migliorare la presentazione dei prodotti, per identificare i canali di vendita più efficaci e per ottimizzare le strategie di distribuzione
- Laboratorio Pratico: Creazione di un semplice chatbot

Ore: 6

IA per la Promozione e il Marketing Online

- Intelligenza artificiale nel marketing digitale.
- Software di intelligenza artificiale per ottimizzare operazioni di marketing
- strategie di marketing predittivo: utilizzare modelli predittivi per anticipare le esigenze dei clienti, prevedere le tendenze di mercato e sviluppare strategie di marketing mirate

Ore: 6

Etica e Privacy nell'IA per il Commercio

- Implicazioni etiche e legali dell'uso dell'IA nel settore delle vendite e promozione ed adottare pratiche responsabili di gestione dei dati dei clienti

Ore: 2

Progetto finale

- Pianificazione e inizio del progetto.
- Sviluppo di un progetto che utilizza l'IA per risolvere problematiche specifiche nel proprio ambito lavorativo e/o di interesse.
- Presentazione dei progetti e feedback.

Ore: 8

Informazioni:

Sede del corso:

totalmente on line

Durata e orari:

- **Durata in giorni:** 60
- **Durata in ore:** 30
- **Orario:** si prevede di fare due incontri a settimana in orario tardo pomeridiano/serale. L'articolazione del percorso potrà essere concordata direttamente con gli interessati
- **Data inizio:** 13/03/2025
- **Data fine:** 28/05/2025

Costi:

Solo a pagamento

Quota di partecipazione: 300 euro da versare al momento della conferma dell'avvio del corso. Verranno fornite indicazioni

Requisiti:

Il corso è riservato a coloro che risultano in possesso dei seguenti requisiti

- **Titolo di studio:** Obbligo scolastico assolto
- **Destinatari:** Sono previsti 10 partecipanti

Modalità di selezione:

- **Test d'ingresso:** Non previsto
- **Numeri massimo di iscritti:** 10

Iscrizione:

- **Modalità di iscrizione:**

Per l'iscrizione è necessario compilare il modulo in allegato che va inviato via mail a info@foresweb.com

- **Iscrizioni entro il:** 03/09/2024

Responsabile:

- **Telefono:** 0461 420655
- **Email:** info@foresweb.com

Vi sono allegati presenti.
