

# Acquisisci clienti con l'IA: come generare interesse e vendere

**Costo**

A pagamento

**Durata**

8 ore

**Sede**

Online

**Settori**

Marketing e commerciale

**Destinatari**

Imprese

**Tipologie**

Per occupati

**Termine iscrizioni**

04/05/2026

**Data inizio**

11/05/2026

**Data fine**

11/05/2026



## Obiettivi

- Acquisire la capacità di creare un percorso di vendita automatico, replicabile e scalabile, basato su sequenze di comunicazione multicanale.
- Realizzare e automatizzare una strategia di email marketing: messaggi, tempistiche, CTA e struttura della sequenza.
- Definire un piano d'azione e un calendario operativo, per garantire continuità, misurabilità e risultati nel tempo.

## Destinatari

- Imprenditori, responsabili marketing e commerciali, interessati a integrare tecniche moderne di generazione della domanda.
- Startup e nuove iniziative imprenditoriali, alla ricerca di un metodo per creare rapidamente interesse e posizionamento di mercato.
- Team marketing e comunicazione, coinvolti nell'organizzazione di eventi, campagne email o iniziative digitali.

## Contenuti del corso

1. **Profilazione dei Clienti: identificare il target che acquista più velocemente:**
  - Segmentazione semplice e pratica
  - Capire i bisogni nascosti e la motivazione d'acquisto
  - Individuare i target da evitare
2. **La Sequenza della Vendita Automatica:**
  - Cos'è una sequenza automatica e come funziona
  - I passaggi fondamentali: attrarre, nutrire, convertire
  - Dalla prima interazione alla richiesta di appuntamento o acquisto
3. **La Procedura di Invio delle Email: struttura, ritmo e logica:**
  - Sequenze di ingaggio, nurturing e vendita
  - Come definire la giusta distanza tra un messaggio e l'altro
  - Gli errori da evitare per non finire ignorati
4. **La Creazione dei Messaggi: scrivere per vendere:**
  - Oggetto, contenuto, tono e CTA
  - Le 3 regole per un messaggio ad alto impatto
  - Micro-copy che catturano l'attenzione

## Quota di partecipazione

A pagamento

## Calendario

Il corso si terrà dalle 14:00 alle 18:00

- 11 maggio 2026

## Sede del corso

Online

## **Referente**

Silvia Sturloni | Email: [sturloni@cnafoer.it](mailto:sturloni@cnafoer.it) | Telefono: 3283514592

## **Docente**

Stefano Donati

Consulente esperto in ambito commerciale, trattativa commerciale, gestione dei conflitti e delle relazioni in ambito lavorativo.