

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

**Costo**

A pagamento

Durata

4 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 | Telefono: 3283514592

Docente

Stefano Donati

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