

TROVARE NUOVI CLIENTI CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

DURATA CORSO: 20 ore

AMBITO: D. DIGCOMP - Quadro comune europeo di riferimento per le competenze digitali

CODICE COMPETENZA: D.20 Soluzione di problemi tecnici - Innovazione

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso mira ad approfondire, tramite l'ausilio dell'Intelligenza artificiale, validi strumenti per la ricerca da parte dell'azienda di nuovi clienti.

PROGRAMMA

Modulo 1: Introduzione all'AI nella ricerca di clienti

- Panoramica delle applicazioni AI nel sales prospecting
- Vantaggi e limitazioni dell'utilizzo dell'AI
- Principi etici e legali da considerare

Modulo 2: Sfruttare ChatGPT per la ricerca di clienti

- Introduzione a ChatGPT e alle sue capacità
- Tecniche per formulare prompt efficaci per la ricerca di clienti
- Esercitazione pratica: generare prompt di ricerca con ChatGPT

Modulo 3: Altri strumenti AI per la ricerca di clienti

- Panoramica di strumenti AI complementari (es. LinkedIn Sales Navigator AI, Crystal, Clearbit)
- Confronto delle funzionalità e dei casi d'uso
- Demo live di almeno 2 strumenti

Modulo 4: Strategia di ricerca multi-canale con AI

- Integrare diversi strumenti AI in una strategia coerente
- Tecniche per massimizzare l'efficienza della ricerca
- Case study: strategia multi-canale di successo

Modulo 5: Analisi e segmentazione dei risultati

- Tecniche di analisi dei dati assistite dall'AI
- Criteri di segmentazione per qualificare i lead
- Esercitazione pratica: creare un elenco di potenziali clienti qualificati

Modulo 6: Misurazione e ottimizzazione

- KPI per valutare l'efficacia degli strumenti AI
- Tecniche di A/B testing per ottimizzare i risultati
- Sviluppo di un piano d'azione personalizzato

Modulo 7: Conclusione e prossimi passi

- Riepilogo delle best practices
- Risorse aggiuntive per l'approfondimento
- Q&A finale

DESTINATARI

Il corso si rivolge in particolar modo a tutti i dipendenti che all'interno dell'azienda ricoprono ruoli commerciali, nonché a chi si occupa di Marketing e Comunicazione.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

La formazione verrà erogata in modalità "aula corsi interna" con esercitazioni, studi di casi e simulazioni.

Il percorso potrà essere erogato in tutto o in parte attraverso lo strumento ADA – Apprendimento a Distanza Attivo (con sistema che effettua tracciamento delle attività svolte e consente la stampa dei relativi rapporti).

Il docente fornirà a supporto delle lezioni le slides e il materiale didattico (esempio sentenze nazionali e comunitarie ecc.). Qualora il corso venisse realizzato da remoto, il docente utilizzerà una serie di strumenti interattivi (forum, chat, ecc.) che permettano agli iscritti di condividere informazioni, conoscenze, domande ecc. con l'obiettivo di aumentare le conoscenze applicabili direttamente e concretamente sul mondo del lavoro.

Durante tutto lo svolgimento del corso, si porterà a conoscenza dei partecipanti l'utilizzo di strumenti metodologici e documentali per l'implementazione delle proprie conoscenze in materia.

Nel corso delle lezioni ai discenti verranno somministrati i seguenti materiali didattici:

- Guide passo-passo per l'utilizzo di ChatGPT e altri strumenti AI
- Template per la creazione di prompt efficaci
- Case studies di implementazioni di successo
- Checklist per la valutazione degli strumenti AI
- Progetto finale: creazione di una strategia personalizzata di ricerca clienti con AI

COMPETENZE IN INGRESSO

Per il seguente percorso non sono richieste particolari competenze in ingresso o conoscenze pregresse.

Durante il percorso verranno ripresi i fondamenti della disciplina per consentire un allineamento iniziale del gruppo classe. In fase di programmazione verrà effettuato uno screening iniziale delle figure coinvolte per customizzare il percorso in base al target di riferimento della singola edizione.

COMPETENZE IN USCITA

Verrà somministrato un test scritto finale.