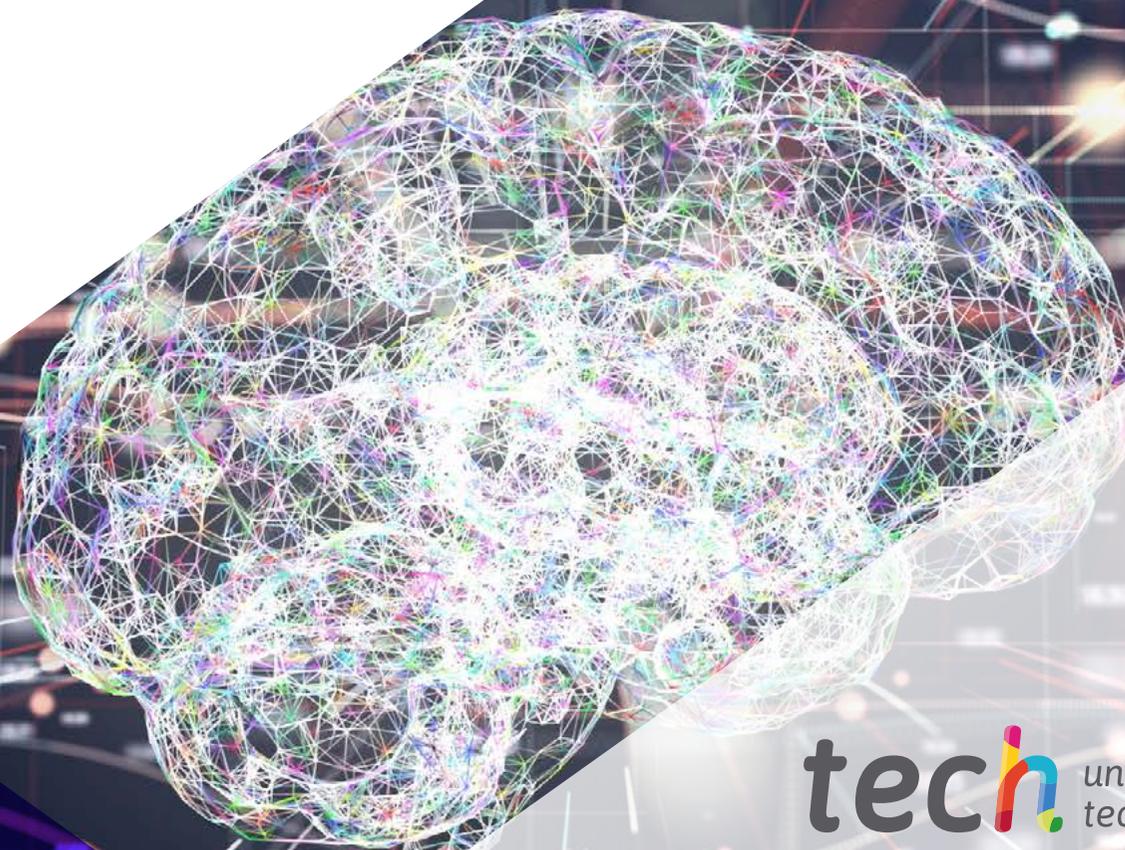


# Corso Universitario

## Generazione e Gestione delle Vendite Ottimizzate con Intelligenza Artificiale





## Corso Universitario Generazione e Gestione delle Vendite Ottimizzate con Intelligenza Artificiale

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techtitute.com/it/intelligenza-artificiale/corso-universitario/generazione-gestione-vendite-ottimizzate-intelligenza-artificiale](http://www.techtitute.com/it/intelligenza-artificiale/corso-universitario/generazione-gestione-vendite-ottimizzate-intelligenza-artificiale)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 16*

05

Metodologia

---

*pag. 20*

06

Titolo

---

*pag. 28*

# 01

# Presentazione

Nel contesto della Comunicazione e del Marketing, l'Analisi Predittiva del Ciclo di Vendita utilizzando l'Intelligenza Artificiale (IA) ha diversi scopi. Il principale è che i professionisti anticipano quando e come i potenziali clienti sono più propensi a prendere decisioni di acquisto. In questo modo, gli esperti utilizzeranno queste informazioni per progettare strategie più personalizzate. Inoltre, l'IA consente alle istituzioni di identificare i segnali di rischio di abbandono dei consumatori, adottando quindi misure proattive per trattenere il pubblico esistente. Data la sua importanza, TECH sviluppa una qualifica che approfondirà l'ottimizzazione delle attività di vendita e generazione di *Leads* attraverso l'Apprendimento Automatico. La tua modalità 100% online offrirà agli studenti una maggiore comodità.





“

*Analizza il comportamento dei consumatori  
nella migliore università digitale del mondo  
secondo Forbes”*

L'IA è uno strumento chiave per automatizzare i processi di generazione dei Leads. In questo modo, i professionisti della comunicazione possono individuare i potenziali clienti più promettenti in base alle loro caratteristiche particolari e comportamenti online. Questi sistemi intelligenti consentono di risparmiare tempo e risorse, consentendo ai team di lavoro orientati alle vendite di concentrarsi su potenziali clienti di qualità superiore. A loro volta, queste risorse si adattano immediatamente alle mutevoli esigenze e preferenze dei clienti, il che è fondamentale in un ambiente di business in continua evoluzione.

Sulla base di questo, TECH ha creato un programma rivoluzionario che analizzerà in dettaglio l'identificazione automatizzata di *Leads*. Il piano di studi fornirà agli studenti numerose strategie per ottimizzare i prezzi e personalizzare i contenuti per il coinvolgimento degli utenti. Anche il programma fornirà linee guida per il monitoraggio automatizzato, con l'obiettivo di migliorare le relazioni con la clientela. Inoltre, i materiali didattici approfondiranno la previsione delle esigenze dei clienti, studiando fattori come il loro comportamento di acquisto. In questo senso, la specializzazione spingerà gli studenti a realizzare una segmentazione dinamica delle offerte e a fornire raccomandazioni altamente personalizzate.

Per favorire questo aggiornamento, TECH fornisce un gran numero di materiale didattico aggiuntivo che costituisce l'eccellente biblioteca virtuale di questo Corso Universitario. In questo modo, gli studenti possono accedere quando e dove trovano tutti i contenuti ospitati sulla piattaforma online. Senza dubbio, un'occasione ideale per essere a conoscenza dei progressi in Vendite e Generazione di *Leads* con IA attraverso un Corso Universitario flessibile, non presenziale e senza assistere a lezioni con orari fissi. In questo modo, gli studenti seguiranno un'opzione accademica di prim'ordine in grado di conciliare le loro responsabilità professionali quotidiane.

Questo **Corso Universitario in Generazione e Gestione delle Vendite Ottimizzate con Intelligenza Artificiale** possiede il programma educativo più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- Lo sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Intelligenza Artificiale nel Marketing e Comunicazione
- Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni complete e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- Particolare enfasi sulle metodologie innovative
- Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



*Fornirai consigli personalizzati ai tuoi clienti per spingerli ad acquistare i tuoi servizi per un lungo periodo di tempo"*

“

*Vuoi specializzarti nella Sorveglianza Competitiva Predittiva? Raggiungi il tuo obiettivo in sole 180 ore grazie a questo esclusivo programma"*

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti del settore, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Sarà supportato da un innovativo sistema video interattivo sviluppato da rinomati esperti.

*Acquisirai conoscenze senza limiti geografici o tempistiche prestabilite.*

*Grazie al sistema Relearning integrerai i concetti in modo naturale e progressivo. Dimenticati di memorizzare!*



# 02 Obiettivi

Grazie a questo titolo di studio, gli studenti rivoluzioneranno i processi di vendita digitale applicando efficacemente i sistemi di Apprendimento Automatico. Questi professionisti anticiperanno quindi le esigenze dei consumatori e le soddisferanno con prodotti o servizi altamente creativi. In sintonia con questo, gli esperti applicheranno alle loro procedure abituali le tecniche più avanzate sia nella generazione come nello *Scoring di Leads*. In questo modo, gli studenti ottimizzeranno l'identificazione e la prioritizzazione delle prospettive. Attueranno anche su piattaforme web e social network Assistenti virtuali, che consentono agli utenti di risolvere i loro dubbi in modo tempestivo.



“

*Potrai accedere al Campus Virtuale in qualsiasi momento e scaricare i contenuti per consultarli quando vuoi”*



## Obiettivi generali

---

- ◆ Comprendere i fondamenti di come l'IA sta trasformando le strategie di Digital Marketing
- ◆ Sviluppare, integrare e gestire *chatbots* e assistenti virtuali per migliorare l'interazione con i clienti
- ◆ Approfondire l'automazione e l'ottimizzazione dell'acquisto di pubblicità online attraverso la pubblicità programmatica con IA
- ◆ Interpretare grandi volumi di dati per il processo decisionale strategico nel Marketing Digitale
- ◆ Applicare l'IA nelle strategie di *EmailMarketing* per la personalizzazione e l'automazione di campagne
- ◆ Esplorare le tendenze emergenti in IA per il Digital Marketing e comprendere il suo potenziale impatto sull'industria





## Obiettivi specifici

---

- Nutrire le procedure degli strumenti per generare *Leads* con IA
- Implementare gli Assistenti Virtuali nei processi di vendita
- Prevedere le esigenze dei consumatori con l'Apprendimento Automatico
- Conoscere le principali innovazioni e previsioni nel campo delle vendite

“

*Il sistema di apprendimento di  
TECH segue i più alti standard  
internazionali di qualità”*

# 03

## Direzione del corso

In filosofia di offrire qualità educativa, TECH riunisce un personale docente multidisciplinare formato da specialisti in Vendite e Generazione di Leads con IA. Nella sua ricerca dell'eccellenza, questo team di professionisti mette a disposizione degli studenti la sua vasta esperienza lavorativa affinché i comunicatori aggiornino le loro conoscenze e approfondiscano la materia. In ogni momento, gli studenti possono contattare direttamente i docenti per risolvere i dubbi che si pongono durante il loro apprendimento. Dopo il Corso Universitario, gli studenti faranno il salto di qualità presso le più prestigiose aziende pubblicitarie e informative per portare proposte innovative.





“

*Il personale docente di questa specializzazione ha una lunga storia di ricerca e applicazione professionale”*

## Direzione



### **Dott. Peralta Martín-Palomino, Arturo**

- ♦ CEO e CTO presso Prometeus Global Solutions
- ♦ CTO presso Korporate Technologies
- ♦ CTO presso AI Shephers GmbH
- ♦ Consulente e Assessore Aziendale Strategico presso Alliance Medical
- ♦ Direttore di Design e Sviluppo presso DocPath
- ♦ Dottorato in Ingegneria Informatica presso l'Università di Castiglia-La Mancia
- ♦ Dottorato in Economia Aziendale e Finanza conseguito presso l'Università Camilo José Cela
- ♦ Dottorato in Psicologia presso l'Università di Castiglia-La Mancia
- ♦ Master in Executive MBA presso l'Università Isabel I
- ♦ Master in Direzione Commerciale e Marketing presso l'Università Isabel I
- ♦ Master in Big Data presso la Formación Hadoop
- ♦ Master in Tecnologie Informatiche Avanzate conseguito presso l'Università di Castiglia-La Mancia
- ♦ Membro di: Gruppo di Ricerca SMILE



### **Dott. Sánchez Mansilla, Rodrigo**

- ♦ *Digital Advisor* presso AI Shephers GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* presso Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* presso Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* presso Arconi Solutions, Deltoid Energy e Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Master in Digital Marketing (MDM) presso The Power Business School
- ♦ Laurea in Amministrazione d'Imprese (BBA) presso l'Università di Buenos Aires

## **Personale docente**

### **Dott.ssa Parreño Rodríguez, Adelaida**

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* in progetti PHOENIX e FLEXUM
- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* presso l'Università di Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* presso l'Università di Murcia
- ♦ Creatrice di contenuti presso Global UC3M Challenge
- ♦ Premio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Master in Energie Rinnovabili presso l'Università Politecnica di Cartagena
- ♦ Laurea in Ingegneria Elettrica (bilingue) presso l'Università Carlos III di Madrid

### **Dott.ssa González Risco, Verónica**

- ♦ Consulente di Digital Marketing *Freelance*
- ♦ *Product Marketing/Sviluppo del business Internazionale* presso UNIR - L'Università su Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* presso Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Master in Direzione di *Online Marketing* e Pubblicità presso Indisoft- Upgrade
- ♦ Laurea in Economia Aziendale presso l'Università di Almeria

# 04

## Struttura e contenuti

Questo Corso Universitario affronterà la trasformazione nel processo di vendita, a partire dalla generazione di *Leads* attraverso l'Apprendimento Automatico. Pertanto, il piano di studi approfondirà sia la personalizzazione delle offerte che l'analisi della concorrenza tramite IA. Gli studenti impareranno ad anticipare le esigenze degli utenti, con l'obiettivo di migliorare le loro relazioni e fidelizzarli nel tempo. Inoltre, i materiali didattici forniranno agli esperti le chiavi per implementare *Chatbots* nei processi di vendita. In questo modo, i professionisti saranno specializzati a guidare ambienti di vendita digitali e tecnologicamente avanzati.



“

*Avrai casi di studio reali che aumenteranno  
le tue competenze nella Previsione dei  
Bisogni del Cliente”*

## Modulo 1. Vendite e lead generation con Intelligenza Artificiale

- 1.1. Applicazione dell'IA nel Processo di Vendita Salesforce
  - 1.1.1. Automazione delle attività di vendita
  - 1.1.2. Analisi del ciclo di vendita
  - 1.1.3. Ottimizzazione delle strategie di prezzo
- 1.2. Tecniche e Strumenti per la Generazione di Lead con l'IA mediante Hubspot
  - 1.2.1. Identificazione automatica dei lead
  - 1.2.2. Analisi del comportamento degli utenti
  - 1.2.3. Personalizzazione dei contenuti per il reclutamento
- 1.3. Scoring di Lead con IA mediante l'uso di Hubspot
  - 1.3.1. Valutazione automatica della qualificazione di *Leads*
  - 1.3.2. Analisi dei *leads* basata sull'interazione
  - 1.3.3. Ottimizzazione del modello di *Scoring di Leads*
- 1.4. L'IA nella gestione delle relazioni con i clienti
  - 1.4.1. Follow-up automatizzato per migliorare le relazioni con i clienti
  - 1.4.2. Raccomandazioni personalizzate per i clienti
  - 1.4.3. Automazione delle comunicazioni personalizzate
- 1.5. Implementazione e storie di successo degli assistenti virtuali nelle vendite
  - 1.5.1. Assistenti virtuali per il supporto alle vendite
  - 1.5.2. Miglioramento dell'esperienza del cliente
  - 1.5.3. Ottimizzazione delle conversioni e chiusura delle vendite
- 1.6. Previsione delle esigenze dei clienti con l'IA
  - 1.6.1. Analisi del comportamento d'acquisto
  - 1.6.2. Segmentazione dinamica delle offerte
  - 1.6.3. Sistemi di raccomandazione personalizzati
- 1.7. Personalizzazione dell'offerta di vendita con l'IA
  - 1.7.1. Adattamento dinamico delle proposte commerciali
  - 1.7.2. Offerte comportamentali esclusive
  - 1.7.3. Creazione di pacchetti personalizzati



- 1.8. Analisi della concorrenza con l'IA
  - 1.8.1. Monitoraggio automatico dei concorrenti
  - 1.8.2. Analisi comparativa dei prezzi automatizzata
  - 1.8.3. Sorveglianza competitiva predittiva
- 1.9. Integrazione dell'IA negli Strumenti di Vendite
  - 1.9.1. Compatibilità con i Sistemi CRM
  - 1.9.2. Potenziamento degli strumenti di vendita
  - 1.9.3. Analisi predittiva nelle piattaforme di vendita
- 1.10. Innovazioni e Previsioni sulle Vendite
  - 1.10.1. Realtà aumentata nell'esperienza di acquisto
  - 1.10.2. Automazione avanzata delle vendite
  - 1.10.3. Intelligenza emotiva nelle interazioni di vendita

“

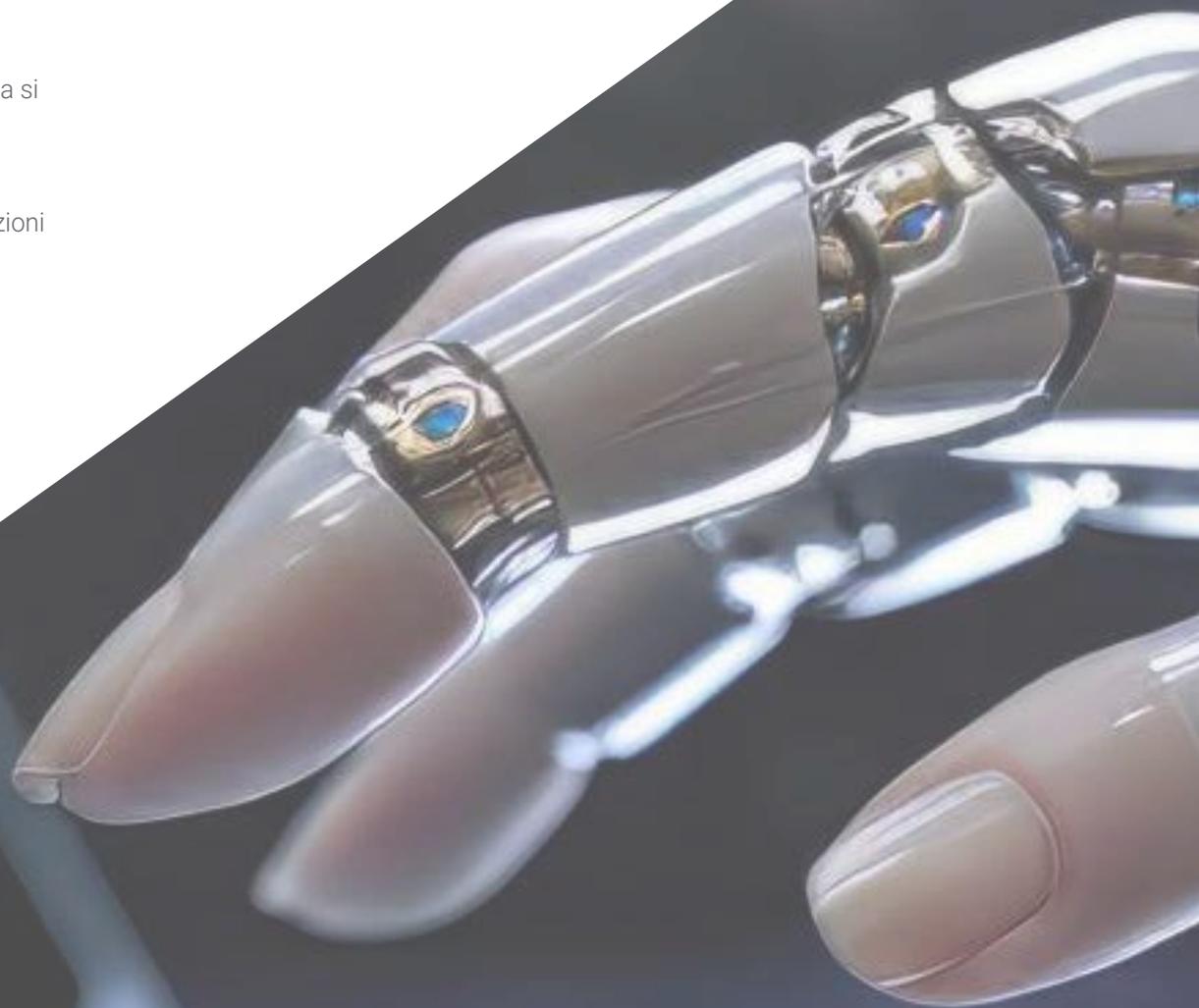
*Trattandosi di una specializzazione online, potrai combinare i tuoi studi con il resto delle tue attività quotidiane. Iscriviti subito!”*

05

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.





“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

*Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”*



*Avrai accesso a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, con un insegnamento naturale e progressivo durante tutto il programma.*



*Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali.*

## Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e professionale più attuali.

“ *Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera* ”

Il Metodo Casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori Scuole di Informatica del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ti confrontiamo nel metodo dei casi, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il corso, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Nel 2019 abbiamo ottenuto i migliori risultati di apprendimento di tutte le università online del mondo.*

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra università è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Questa metodologia ha formato più di 650.000 laureati con un successo senza precedenti in campi diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.*

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



#### Pratiche di competenze e competenze

Svolgerai attività per sviluppare competenze e capacità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





**Casi di Studio**

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e monitorati dai migliori specialisti del panorama internazionale.



**Riepiloghi interattivi**

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



**Testing & Retesting**

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



06

# Titolo

Il Corso Universitario in Generazione e Gestione delle Vendite Ottimizzate con Intelligenza Artificiale garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

*Porta a termine questo programma e ricevi  
il tuo titolo universitario senza spostamenti  
o fastidiose formalità”*

Questo **Corso Universitario in Generazione e Gestione delle Vendite Ottimizzate con Intelligenza Artificiale** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Generazione e Gestione delle Vendite Ottimizzate con Intelligenza Artificiale**

Modalità: **Online**

Durata: **6 settimane**



\*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata inn  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingue

**tech** università  
tecnologica

**Corso Universitario**  
Generazione e Gestione  
delle Vendite Ottimizzate  
con Intelligenza Artificiale

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 settimane**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a tua scelta**
- » Esami: **online**

# Corso Universitario

Generazione e Gestione delle  
Vendite Ottimizzate con  
Intelligenza Artificiale