

CORSO EXECUTIVE “MARKETING&SALES 5.0”

Un percorso formativo dedicato a figure delle aree marketing e commerciale che vogliono imparare ad utilizzare gli strumenti di marketing digitale e l'AI per riprogettare l'approccio commerciale della propria azienda in modo concreto, attraverso un metodo formativo basato su case history, testimonianze e workshop in team.



5 SESSIONI ONLINE



OPEN BADGE



5 SESSIONI IN PRESENZA



ATTESTATO DI
PARTECIPAZIONE



LA STRATEGIA CUSTOMER CENTRIC



OBIETTIVI DEL MODULO

- Acquisire la metodologia per **riprogettare** la strategia commerciale/marketing in chiave **digitale**
- Definire la **customer journey** del **cliente** attraverso esempi pratici, **testimonianze**, **case history** e **workshop in team**

01 La strategia customer centric



25 settembre 2025



9:00 - 16:00



Live Demo SMACT Padova



Antonella Pescio

Presentazione percorso, trainer e partecipanti
/Presentazione case history e suddivisione in team per sviluppare ogni passaggio
/Analizziamo la concorrenza per individuare i nostri punti di forza
/Segmentiamo la clientela per individuare i segmenti più attraenti

02 Dalla Customer Journey al piano commerciale Marketing



3 ottobre 2025



9:00 - 16:00



Live Demo SMACT Padova



Antonella Pescio

/ Mappare la Customer Journey del cliente per ottimizzare la strategia commerciale: workshop in team con tabelloni e post-it
/L'importanza del brand e come si costruisce: workshop guidato
/Mettere a punto una Value Proposition distintiva per non competere sul prezzo



L'AI E IL FUTURO DEL DIGITAL MARKETING



OBIETTIVI DEL MODULO

- Acquisire un **linguaggio di base** per comprendere **i principi dell'AI** in modo organico
- Comprendere le **applicazioni più significative dell'AI** ai processi di marketing e di vendita

01 L'AI e il futuro del digital marketing



10 ottobre 2025



9:00 - 13:00



Live Demo SMACT Padova



**Gian Antonio Susto
Statwolf**

/ Introduzione all'AI: che cos'è e perché è pervasiva nei processi aziendali
/ Come l'AI sta modificando la customer journey nel B2B e nel B2C
/ Conversational marketing, marketing predittivo
/ Come l'AI sta potenziando i tools di digital marketing



LE FASI DELLA VENDITA



OBIETTIVI DEL MODULO

- Scoprire il potenziale di **nuovi strumenti digitali** nei processi di vendita
- Apprendere come la **vendita social** e LinkedIn Sales Navigator, il CRM e le nuove **applicazioni AI** possono potenziare la lead generation, la conversione e fidelizzazione del cliente ed **ottimizzare il Customer Service**

01 Scouting dei prospect e lead generation



17 ottobre 2025



9:00 - 16:00



Live Demo SMACT Padova



Antonella Pescio

/ Funnel e customer journey: il processo di generazione e conversione lead
/ La ricerca dei prospect con LinkedIn Sales Navigator e la vendita social
/ CRM ed applicazioni AI per automatizzare il processo di scouting
/ L'importanza del sito web e come ridisegnarlo
/ Gli strumenti di lead generation: mailing, SEO-SEM e social

02 Ascoltare il cliente per non competere sul prezzo



31 ottobre 2025



9:00 - 13:00



Online



Antonella Pescio

/ L'ascolto del cliente e l'analisi dei bisogni
/ Formulare e presentare una proposta efficace e di valore
/ Gestire le obiezioni
/ Negoziazione e conclusione

03 Fidelizzazione e servizio post-vendita



14 novembre 2025



9:00 - 13:00



Online



Antonella Pescio

/ Postvendita e customer service: come razionalizzarlo e potenziarlo con software, Agentic AI e chatbot
/ Trasformare il cliente in Referenza Attiva con i social



IL SALES MANAGEMENT 5.0

! MODULO FACOLTATIVO



OBIETTIVI DEL MODULO

- Acquisire consapevolezza su **strumenti innovativi e strategie** efficaci di utilizzo per allineare il team commerciale alla strategia aziendale, motivarlo e guidarlo agli obiettivi
- Individuare e pianificare le modalità per **superare gli ostacoli potenziali all'introduzione delle tecnologie** a supporto del sales management.

01 Definire gli Obiettivi e il Budget Commerciale con l'AI



21 novembre 2025



9:00 - 16:00



Live Demo SMACT Padova



Alessandra Gruppi , Giovanni Cadamuro e Stefano Sabatti
Strategia&Controllo

- / Introduzione alla definizione degli obiettivi commerciali nei diversi modelli di business B2B, B2C e B2B2C
- / Il ruolo dell'AI nella pianificazione commerciale
- / Gestire e guidare la Forza Vendita con il CRM
- / Testimonianza Opportunity: CRM

02 Analisi Dati e Sales Coaching per il Team Commerciale



28 novembre 2025



9:00 - 16:00



Live Demo SMACT Padova



Alessandra Gruppi , Giovanni Cadamuro e Stefano Sabatti
Strategia&Controllo

- / L'importanza dell'analisi dei dati nella gestione commerciale
- / Creazione di report efficaci
- / Sales Coaching e strumenti di formazione



E-COMMERCE: IL CANALE DEL FUTURO



OBIETTIVI DEL MODULO

- Comprendere lo scenario attuale e i **modelli di business dell'E-commerce**, analizzando **trend di mercato**, tipologie di canali (B2C, B2B, D2C, Marketplace)
- Progettare e ottimizzare un **customer journey efficace**
- **Competenze pratiche** per creare, gestire e far crescere un eCommerce di successo.

01 Strategie e Modelli di E-commerce



4 dicembre 2025



9:00 - 13:00



Online



Tatiana Mazzuccato

- / Introduzione e scenario attuale
- / Il trend di crescita dell'E-commerce: dati di mercato globali, europei e italiani.
- / Modelli di Business e opportunità
- / Il Customer Journey nell'E-commerce
- / Progettare, Lanciare e Far Crescere un E-commerce di Successo

02 Come creare e gestire un E-commerce di successo



11 dicembre 2025



9:00 - 13:00



Online



Tatiana Mazzuccato

- / Digital Marketing e strumenti per la crescita
- / Testimonianza STATWOLF: la Customer Data Platform (CDP)
- / Q&A Finale

CORSO EXECUTIVE

SM
ACT

“MARKETING&SALES 5.0”

Il percorso rientra nelle agevolazioni previste dal PNRR da erogare a PMI e Grandi Imprese

Percorso completo

€ 2.250 + IVA

Sei una PMI? € 900

Sei una grande azienda? € 1.350

Percorso marketing

(non include il modulo Sales Management 5.0)

€ 1.800 + IVA

Sei una PMI? € 720

Sei una grande azienda? € 1.080

Riferimenti e contatti

Anna Garofolin
Responsabile Formazione SMACT
anna.garofolin@smact.cc
3384721324

Sofia Lissandron
Formazione SMACT
Sofia.lissandron@smact.cc
3371585275

Fabio Pierobon
Formazione SMACT
Fabio.pierobon@smact.cc
3477179424