Linkedin + A.I. per eventi e fiere B2B: dal contatto al contratto in 4 semplici mosse

23 e 24 febbraio

Linkedin + A.I. per eventi e fiere B2B: dal contatto al contratto in 4 semplici mosse

23 e 24 febbraio

Nonostante **Linkedin** sia da oltre vent'anni la più grande piattaforma digitale dedicata in modo esclusivo al **Business Networking**, la maggior parte delle aziende italiane lo reputa poco o per niente utile a garantire reale visibilità al proprio brand e ad acquisire nuovi clienti. Questa cattiva percezione non è dovuta non solo all'**alto tasso di messaggi spam** ricevuti ogni giorno e all'**approccio invadente e aggressivo** di molti commerciali e potenziali fornitori, ma soprattutto alla difficoltà di individuare in modo chiaro quali possano essere i **modi vincenti** di presidiare la piattaforma o di sfruttarne gli strumenti di **Lead Generation & Conversion** più indicati per la propria azienda.

Perché infatti - magari proprio in vista di un evento o di una fiera B2B - investire (tantissimo) tempo e (tantissimi) soldi per raggiungere tutti i player di un certo mercato, con la speranza magari che convertirne anche solo l'1% garantirà grandi risultati al nostro business (a che prezzo poi!), quando basta **sfruttare pochi e semplici strumenti** per individuare subito i soli **contatti "chiave"** che ci permettano di raggiungere il **miglior posizionamento** e i **migliori risultati** all'interno della nostra filiera produttiva o commerciale?

Perché sgomitare contro migliaia di competitor nei follow up post-fiera (magari a colpi di campagne Ads dai costi sempre più esorbitanti) quando con qualche piccolo accorgimento e il **supporto di algoritmi e piattaforme A.I.** d'uso **facile** e **immediato** si può giocare d'anticipo avviando contatti e negoziazioni **già prima dell'evento** per poi massimizzare le visite allo stand, gli appuntamenti in fiera e le conversioni contatto-contratto grazie a semplici attività di **A.I. Prospecting** e **Marketing Automation** e ?

Attraverso **moduli strategici** e **laboratori pratici**, CEIPiemonte propone una nuova edizione che intende trasmettere ai partecipanti **tutti gli approcci, gli strumenti e i mindset necessari per trasformare Linkedin in uno strumento efficace** per tutte le attività di Scouting, contatto, negoziazione e conversione prima, durante e dopo una fiera B2B, attraverso un approccio **orientato a risultati commerciali concreti e raggiungibili** da incrementare nel tempo.

Programma

Modulo 1: Presidiare LinkedIn con l'A.I. a fini commerciali

- Integrazione LinkedIn, LLM e database di contatti

- Ricerca avanzata dei prospect con A.I. verticali (Apollo IO, Lusha, etc.)
- Arricchimento dati e scoring dei prospect
- Automazioni controllate del processo di ricerca clienti

Modulo 2: Personal Branding vs Corporate Branding

- Identificazione dei profili aziendali da evidenziare per mercato e obiettivi
- Ottimizzazione di profili, esperienza e contenuti in chiave persuasiva e subliminale
- Strategie di networking e strumenti A.I. per incrementare l'autorevolezza B2B nel feed di Linkedin

Modulo 3: Lead Generation B2B su Linkedin con l'A.I.

- Architettura e composizione del funnel LinkedIn-based
- Personalizzazione di post e messaggi con A.I. generativa
- Automazione del processo di contatto con prospect e clienti e follow-up

Modulo 4: A.I. Linkedin Prospecting (base)

- Integrazione strategica tra profili personali e Company Page
- Utilizzo della LinkedIn A.I. e Sales Navigator per insight di mercato e ricerca prospect B2B
- Rafforzamento dei segnali di credibilità professionale

Modulo 5: A.I. Linkedin Prospecting (avanzato)

- Integrazione LinkedIn, LLM e database di contatti
- Ricerca avanzata dei prospect con A.I. verticali (Apollo IO, Lusha, etc.)
- Arricchimento dati e scoring dei prospect
- Automazioni controllate del processo di ricerca clienti

Modulo 6: Perplexity A.I. & Linkedin Ads

- Analisi dei mercati e dei competitor efficaci, automatiche e in real time
- Uso strategico di account e Lead orientati a obiettivi diversi (ingresso, posizionamento, fatturato, fidelizzazione)
- Integrazione con A.I. e CRM per incrementare la Lead Conversion

OUTPUT PER LE AZIENDE:

- Esempi di presidi LinkedIn orientati alle vendite estere
- Profili LinkedIn ottimizzati per il B2B internazionale
- Processi di lead generation A.I.-driven replicabile
- Esempi di pipeline di prospect qualificati sui mercati esteri
- Esempi di framework decisionali per attività LinkedIn + A.I.

Docente Dr. Michele Mannucci – Esperto Ceipiemonte in Web e Digital marketing

Date e Orari: 23 febbraio (9.00-13.00) e 24 febbraio (14.00-17.00)

Scadenza adesioni: 20 febbraio

Il corso **si svolgerà su Piattaforma Zoom** (qualche giorno prima del Webinar ciascun iscritto riceverà il LINK a cui collegarsi). Le adesioni verranno accettate in ordine di arrivo per un massimo di **12 partecipanti**.

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 400,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 23.02.2026 / 24.02.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 05.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 20.02.2026
- **Orario fine iscrizioni:** 12:00

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

fabrizia.pasqua@centroestero.org