A.I. Prospecting e CRM Strategy per esportare di più: come potenziare le attività di prospezione e fidelizzare clienti sfruttando l'A.I., gli algoritmi digitali e la Marketing Automation

15 settembre

A.I. Prospecting e CRM Strategy per esportare di più:

come potenziare le attività di prospezione e fidelizzare clienti sfruttando l'A.I., gli algoritmi digitali e la Marketing Automation

15 settembre (online)

Questo corso può essere **frequentato singolarmente** oppure **incluso nel Pacchetto Formazione 2026**, il programma di Ceipiemonte pensato per accompagnare le imprese in un percorso di aggiornamento su temi chiave per l'internazionalizzazione.

Il **Pacchetto Formazione 2026** consente alle aziende di partecipare a più incontri formativi nel corso dell'anno beneficiando di **condizioni agevolate e di una programmazione strutturata delle competenze per i mercati esteri**.

Scopri il Pacchetto Formazione 2026 e le agevolazioni disponibili – CLICCA QUI

La gestione delle relazioni commerciali internazionali è diventata troppo complessa per essere affrontata con fogli Excel, email sporadiche o **sistemi gestionali inutilmente adattati allo scopo**. Oggi i clienti esteri si muovono più velocemente, valutano più fornitori in meno tempo e richiedono **strategie di contatto e negoziazione più precise, personalizzate e continue**. Questo training nasce per aiutare le PMI a colmare proprio questa distanza.

Le tecnologie CRM stanno vivendo una rivoluzione: **algoritmi predittivi, A.I. integrata, scoring automatico dei lead**, segmentazione intelligente e **automazioni omnicanale** stanno trasformando il modo in cui le aziende esportatrici possono **generare opportunità** e **consolidare relazioni**. In questo percorso impariamo come sfruttarle in modo semplice, pratico ed **economicamente sostenibile.**

Il corso guida le imprese passo dopo passo verso una gestione commerciale export molto più strutturata, dove ogni contatto, ogni email, ogni follow-up e ogni decisione commerciale sono **basati sui dati e potenziati**

dall'intelligenza artificiale. Anche le PMI con **team ridotti** possono ottenere **risultati da "grandi"** grazie a processi automatizzati che non richiedono competenze tecniche elevate.

Durante le 7 ore analizzeremo come progettare un'attività CRM che lavori davvero per l'export: come integrare **nuove fonti dati**, come **implementare automazioni intelligenti**, come **aumentare la produttività** dei sales export e come **migliorare drasticamente la fidelizzazione** della clientela estera attraverso sequenze personalizzate e sistemi di **monitoraggio del valore cliente.**

PROGRAMMA

MODULO 1 – Il CRM export di nuova generazione

- Perché i CRM tradizionali non bastano nell'export
- I 5 pilastri del CRM moderno: integrazione dati, predizione, automazione, omnicanalità, scoring
- Struttura ideale di un CRM per l'export (campi, pipeline, viste)
- Quadro strumenti: HubSpot avanzato, Pipedrive AI, Zoho CRM con AI Zia, Capsule CRM evoluto
- Esempi concreti di pipeline export efficienti

MODULO 2 – A.I. nativa nei CRM: come usarla davvero

- Algoritmi predittivi interni: lead scoring, probabilità chiusura, churn score
- I. integrata per email, follow-up, segmentazione
- Strumenti specifici: **AI Engine** per scoring e priorità, **Close CRM AI** per automazione conversazionale, **Freshsales Freddy AI** per previsioni e suggerimenti

MODULO 3 – Prospecting internazionale potenziato

- Come trasformare il CRM in una "macchina di prospezione export"
- Algoritmi per identificare segnali di acquisto (intent data)
- Fonti nuove utilizzabili: **G2 Buyer Intent Export**, **6sense Free Tier** (per mercati B2B internazionali), **Albacross** per identificare aziende estere che visitano il sito, Integrazione con CRM + automazioni

MODULO 4 – Marketing Automation per l'export

- Automazioni di nurturing specifiche per mercati esteri
- Costruire sequenze multilingua e multi-fuso orario
- Strumenti: **ActiveCampaign** (automazioni condizionali avanzate), **Brevo (ex Sendinblue)** per gestione contatti internazionali, **Ortto** per customer journey B2B export

MODULO 5 – Fidelizzazione clienti esteri con algoritmi e A.I.

- Come aumentare riordini e lifetime value nei mercati esteri
- Segmentazione predittiva + offerte personalizzate
- I. per customer health score e gestione ticket

- Strumenti utili: **ClientSuccess** (retention B2B), **Custify** (customer success automation), **Reveal by Omniconvert** per LTV e RFM avanzato

Output

- Esempi di CRM orientati correttamente agli obiettivi economici
- Esempi di lead scoring predittivo
- Esempi di workflow per la prospezione internazionale automatizzati
- Sequenze di nurturing e fidelizzazione

Set di strumenti digitali selezionati

Docente: Relatore: Dott. Michele Mannucci - Esperto di Pianificazione strategica e Web & Digital Marketing Ceipiemonte

Data e Orario: 15 settembre (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 14 settembre

Qualche giorno prima del corso ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto. 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:** 15.09.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 7
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 05.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 16.09.2026

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: Fabrizia.pasqua@centroestero.org