A.I. EXPORT LAB: Come trovare clienti all’estero e automatizzare i presidi commerciali con l’Intelligenza Artificiale

27 e 28 gennaio

A.I. EXPORT LAB: come trovare clienti all’estero e automatizzare i presidi commerciali con l’Intelligenza Artificiale

27 e 28 gennaio (online)

In un contesto internazionale in cui la concorrenza aumenta e i cicli decisionali si accorciano, la capacità di espandersi all’estero non può più dipendere solo dall’intuizione o dalla rete commerciale tradizionale. L’Intelligenza Artificiale sta diventando il motore che permette alle imprese più dinamiche di individuare **nuovi mercati**, scoprire **potenziali clienti** e costruire **relazioni commerciali** con una velocità e una precisione finora irraggiungibili. Per le PMI che vogliono crescere, l’AI non è più un’opzione: è una **leva strategica** per competere a livello globale, **risparmiare tempo** e migliorare la **qualità delle decisioni**.

Il vero ostacolo, oggi, non è capire se l’AI sia utile, ma capire **come usarla davvero**, senza perdersi in un mare di strumenti, promesse e tecnologie difficili da integrare. Esistono decine di software per la **ricerca prospect**, l’ **automazione dei follow-up**, l’**analisi dei mercati esteri** e la **comunicazione multilingua**, ma solo una parte di questi è realmente efficace per le PMI italiane che lavorano nel B2B. La conseguenza è che molte aziende rischiano di **investire male**, sovraccaricare il team o implementare soluzioni che diventano **complicazioni anziché benefici**.

La maggior parte delle imprese sa che l’AI può rivoluzionare il modo di fare export, ma non sa da dove iniziare:
– **quali strumenti usare** per trovare clienti all’estero,
– come **automatizzare le attività commerciali**,
– come **personalizzare i messaggi in più lingue**,
– come **integrare l’AI nel CRM**,
– e come trasformare dati, segnali e contatti in **opportunità reali di vendita**.

L’**A.I. Export Lab** nasce esattamente per rispondere a queste domande. È un percorso **chiaro**, **pratico** e **immediatamente applicabile**, pensato per le PMI che vogliono fare un salto di qualità nell’internazionalizzazione sfruttando l’AI in modo concreto, semplice e sostenibile. Tutti gli strumenti, le tecniche e i workflow presentati sono stati selezionati sulla base di criteri reali — **costi contenuti**, **facilità di utilizzo**, **integrazione rapida** e **impatto immediato** sui processi commerciali. L’obiettivo è fornire alle aziende un **metodo replicabile** che permetta di trovare clienti all’estero in modo più **intelligente**, più **veloce** e con un **vantaggio competitivo duraturo**.

PROGRAMMA

MODULO 1 — Fondamentali di AI applicata all’Export

- Cos’è davvero l’AI e cosa può fare per le PMI *(ChatGPT, Gemini)*
- Come valutare gli strumenti *(Capterra, Notion)*
- Casi d’uso efficaci nell’export *(Perplexity, ChatGPT)*

MODULO 2 — Strumenti AI indispensabili per lo Sviluppo Estero

- Assistenti conversazionali *(ChatGPT, Claude, Gemini)*
- Automazione operativa *(Zapier, Make)*
- AI per contenuti commerciali *(Canva, Microsoft Designer)*

MODULO 3 — AI per Analisi Mercati Esteri e Scouting Opportunità

- Fare Market Intelligence con AI *(Perplexity, Gemini)*
- Costruzione di un Market Snapshot *(Google Market Finder, Notion)*

MODULO 4 — AI per Lead Generation e Prospecting B2B

- Prospezione guidata dall’AI *(Apollo.io, Lusha)*
- Alcuni strumenti operativi *(HubSpot CRM)*
- Metodo ICP ? Prospect ? Scoring *(Airtable, Google Sheets)*

MODULO 5 — AI per Comunicazione, Follow-up e CRM Automation

- Email, Contact & Interaction Marketing multilingua *(DeepL, Gemini)*
- Nurturing e follow-up *(HubSpot)*
- Customer service AI *(Tidio)*

MODULO 6 — Implementazione AI nei processi Export

- Mappatura e ottimizzazione dei processi aziendali *(Miro)*
- Esempi pratici di automazioni *(Zapier, Make)*
- KPI e linee guida *(Looker Studio)*

OUTPUT FINALI

- Template e prompt professionali
- Market Snapshot
- Esempi di liste di prospect qualificati
- Esempi di Automation

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

Date e Orario: 27 gennaio (9.00/13.00) e 28 gennaio (14.00/17.00)

Scadenza adesioni: 26 gennaio

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

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:

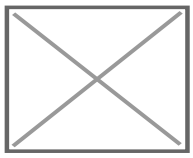
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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:** 27.01.2026 / 28.01.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 25
- **Posti disponibili:** 4
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 05.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 26.01.2026

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