A.I Powered Communication: come sviluppare siti aziendali e posizionarli nelle A.I. per vendere di più all'estero

9 aprile

A.I Powered Communication: come sviluppare siti aziendali e posizionarli nelle A.I. per vendere di più all'estero

9 aprile (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

Dopo 15 anni circa di smartphone, social network, algoritmi e automazioni risulta **sempre più difficile per l'azienda** raggiungere il consumatore in modo visibile e cosciente, e ancor più difficile **garantirsi quel minimo di attenzione necessaria** a valutare la propria offerta, a convertire l'interesse in acquisto e a fidelizzare il cliente nel lungo periodo.

Se molto tempo fa infatti il sito si limitava a "parlare" dell'azienda, nell'era della digitalizzazione di massa il sito invece "è" l'azienda, e come tale deve essere in grado di presidiare ogni mercato in tempo reale supportando in modo strategico ogni azione commerciale - missioni, fiere, agenti e altri presidi sales o generando vendite dirette sul proprio eCommerce o sui Marketplace B2B e B2C.

Soprattutto ora, con il **boom delle A.I.**, ripianificare una **digital identity**, un **portale o un eCommerce** capaci di generare vendite e fatturato in questo scenario richiede però di abbandonare il consueto approccio **"azienda-centrico"** (siamo, facciamo, vendiamo, etc.), per abbracciarne uno **"target-centrico"**, creando un **rapporto 1:1** con il consumatore e **automatizzando** i processi di acquisizione e conversione con **strumenti A.I. based semplici ma efficaci**.

Occorre **non solo promuovere l'offerta**, ma al contempo:

- saper **sfruttare l'identità, i bisogni e le finalità del cliente** per creare contenuti e percorsi per i diversi tipi di target, sviluppando sezioni, testi ed elementi che garantiscano all'azienda e al prodotto la migliore valutazione possibile per fiducia, autorevolezza e capacità,
- saper **sfruttare le A.I. generative e tutte le leve psicologiche e commerciali necessarie per raggiungere i risultati attesi** (es. contatti, preventivi,contratti, vendite, etc.) in modo rapido e con il miglior rapporto costi/benefici.

Attraverso esempi pratici ed esercitazioni individuali e di gruppo, Ceipiemonte intende trasmettere ai partecipanti tutti gli **approcci, gli strumenti e i mindset** necessari per **trasformare il portale aziendale (o l'eCommerce) in uno strumento efficace** per le attività di promozione, prospezione e vendita nei diversi Mercati del mondo, attraverso un approccio orientato a risultati commerciali concreti e raggiungibili da incrementare nel tempo.

Programma

Modulo 1: A.I. Company Website & eCommerce orientati ai risultati

- Progettazione del sito come asset commerciale, non vetrina
- Architettura dei contenuti guidata da dati di mercato e intenti di ricerca
- Uso dell'A.I. per validare struttura, messaggi e priorità *(ChatGPT, Claude, Gemini e Perplexity)*

Modulo 2: Content Creation B2B e B2C ad alto impatto

- Contenuti identitari e coerenti con il posizionamento aziendale
- Uso di leve subliminali e narrative per catturare attenzione
- Adattamento dei contenuti per landing page, fiere ed ecosistema omnicanale *(ChatGPT, Claude, Midjourney / DALL·E visual)*

Modulo 3: User Experience & Interface orientate alla conversione

- Menu e sezioni differenziate per settore e tipologia di prospect
- Call to action dinamiche e contestuali
- Analisi comportamentale delle visite con supporto A.I. *(Hotjar + A.I., Microsoft Clarity, ChatGPT)*

Modulo 4: Fiducia, autorevolezza e percezione "top level"

- Struttura dei contenuti per trasmettere competenza immediata
- Uso dell'A.I. generativa per rafforzare proof, casi e messaggi
- Coerenza tra branding, linguaggio e segnali di affidabilità *(ChatGPT, Claude, Perplexity)*

Modulo 5: Lead Generation & Conversion B2B & B2C

- Percorsi guidati dall'ingresso nel sito al contatto commerciale
- Riduzione degli attriti e semplificazione delle azioni chiave

- Automazione dei flussi di contatto e follow-up *(ChatGPT, CRM con A.I., Zapier)*

Modulo 6: A.I. SEO e Marketing Automation

- User Experience orientata a fiducia e relazioni di lungo periodo, non solo a vendite “spot”
- Posizionamento del sito e dei prodotti nei risultati delle A.I.
- Integrazione del sito come hub centrale dell’ecosistema aziendale *(Perplexity, ChatGPT, Zapier, Make, A.I. SEO)*

OUTPUT PER LE AZIENDE

- Esempi pratici di siti web e eCommerce orientati alle conversioni
- Linee guida operative per contenuti B2B e B2C ad alto impatto
- Modelli di UX e call to action applicabili subito
- Schemi di lead conversion B2B e B2C efficaci
- Checklist A.I. essenziale per sito, A.I. SEO e automazioni di base

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

Data e Orario: 9 aprile h. 9.00-17.00

Scadenza adesioni: 8 aprile

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).

Informazioni
Fabrizia Pasqua
Tel. 011 6700619
fabrizia.pasqua@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 09.04.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 6
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 01.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 08.04.2026

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