A.I. Export Intelligence - analisi dei mercati esteri e scouting di prospect con Big Data, A.I. e strumenti digitali per PMI

21 maggio

A.I. Export Intelligence - analisi dei mercati esteri e scouting di prospect con Big Data, A.I. e strumenti digitali per PMI

21 maggio (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

Nel contesto competitivo attuale, esportare non basta più: serve scegliere i mercati giusti, capire dove la domanda cresce davvero e individuare potenziali clienti con precisione chirurgica. Le grandi aziende si avvalgono già di strumenti avanzati di analisi dati e A.I., mentre la maggior parte delle PMI continua a muoversi "a intuito". Questo training nasce per colmare quel divario, rendendo **tecnologie avanzate accessibili, semplici e operative**.

Oggi esistono **strumenti digitali** e **dataset pubblici e privati** che permettono di capire **quali Paesi** offrono **reali opportunità di crescita**, quali **competitor i**ncontrerete, i **trend della domanda** e **come trovare prospect già pronti all'acquisto**. Ma pochi li conoscono o li usano nel modo corretto.

In questo percorso imparerai ad applicare i Big Data alle tue strategie export **senza dover essere un analista o un data scientist**. Durante queste 7 ore scopriremo come **leggere correttamente i mercati esteri**, come **sfruttare A.I.** e piattaforme accessibili a basso costo per **identificare buyer**, **importatori**, **distributori**, **agenti e partner strategici** in modo rapido e scalabile. Tutto viene illustrato con esempi concreti e procedure replicabili.

L'obiettivo è semplice: **togliere all'export la componente di improvvisazione**, sostituendola con metodi, dati e strumenti che rendano ogni iniziativa più precisa e meno rischiosa, aumentando le probabilità di successo delle trattative internazionali.

PROGRAMMA

MODULO 1 – Export Intelligence: il nuovo paradigma

- Perché i dati stanno cambiando l'export delle PMI
- Cos'è l'Export Intelligence e come si applica
- Fonti dati ufficiali: ITC, UN Comtrade, Eurostat, Market Access, CBP,
- Come leggere correttamente trend, import demand e competitor analysis

MODULO 2 – Big Data per l'export: strumenti accessibili e gratuiti

- Dataset pubblici e dataset privati: cosa esiste e come usarli
- Ricerca volumi di mercato, dinamiche di consumo e nicchie emergenti
- Think with Google, Google Ads, Trends, analisi SEO internazionale
- Tool per la validazione della domanda (JungleScout, Helium10, ecc.)

MODULO 3 – Scouting e qualificazione prospect con A.I.

- Come funziona lo scouting predittivo
- ChatGPT, Perplexity, agenti A.I. e automazioni no-code
- Creare liste di buyer, distributori, importatori, agenti
- Identificare segnali di acquisto e lead prioritari
- Esempi reali di "AI prospect mining" per diversi settori

MODULO 4 – Strumenti digitali professionali a basso costo per l'export

- LinkedIn Sales Navigator (metodo export)
- Banche dati trade e industry directories utili alle PMI
- Piattaforme B2B e metodi per distinguere buyer reali da vetrine vuote
- CRM e pipeline di vendita internazionale: cosa serve davvero

MODULO 5 – Strategie operative di ingresso mercato basate sui dati

- Come trasformare gli insights in strategie operative
- Scelta dei partner locali basata su indicatori di affidabilità
- Benchmarking competitivo e posizionamento su mercati esteri
- Definire canali, prezzi, margini e priorità
- Modelli di go-to-market per PMI con risorse limitate

OUTPUT PER LE AZIENDE

- Mappa dei mercati esteri più promettenti
- Dashboard export performance
- Esempi di liste Targeting & Prospecting
- Esempi di Competitor Benchmark & Monitoring

- Algoritmi per la Export Intelligence Automation

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

Data e Orario: 21 maggio (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 20 maggio

Qualche giorno prima del webinar 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:** 21.05.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 3

- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 05.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 20.05.2026

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