

A.I. PER IL DIGITAL MARKETING B2B

Come posizionare il brand e i prodotti nel mercato digitale globale e sulle A.I., dalla promozione online alla vendita

7 luglio

A.I. per il Digital Marketing B2B: come posizionare il brand e i prodotti nel mercato digitale globale, dalla promozione online alla vendita

7 luglio (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 panorama internazionale attuale, il successo commerciale non dipende più soltanto dalla qualità del prodotto o dalla forza della rete vendita tradizionale: le aziende che crescono con continuità sono quelle che riescono a costruire una presenza digitale globale, riconoscibile, autorevole e capace di generare opportunità commerciali in mercati lontani. Oggi, il Global Digital Marketing B2B è la leva principale per posizionarsi davanti a buyer, distributori, retailer e partner in Paesi in cui sarebbe impossibile arrivare con i metodi classici.

Il vero problema per le PMI non è capire se serva una **strategia digitale e A.I.**, ma **come costruirne una che funzioni davvero**, evitando dispersione di tempo e budget. La velocità con cui gli **strumenti A.I.** si sono imposti nei mercati commerciali - unità alla complessità del marketing internazionale — **lingue diverse, culture differenti, canali digitali eterogenei, concorrenza globale** — rischia spesso di confondere le imprese e di portarle a realizzare attività scollegate e prive di impatto. Senza una guida chiara, molte aziende si trovano infatti a pubblicare **contenuti che non convertono**, gestire canali social **senza risultati**, partecipare a fiere **senza follow-up**, o dipendere da agenzie esterne **senza avere controllo strategico**.

Programma

MODULO 1 — Fondamentali del Global Digital Marketing B2B

- Brand positioning globale
- Differenze tra marketing domestico e marketing internazionale
- Principi chiave del buyer journey B2B internazionale

MODULO 2 - Il Customer Journey internazionale

- Prospect Target & Profiling: come crearli e sfruttarli al meglio
- Percorsi d'acquisto B2B omnicanali
- Touchpoint fisici e digitali: come integrarli in modo efficace?
- Opportunità, rischi, aspettative e ritorni economici per ogni canale e strategie considerata

MODULO 3 — Il portale web come hub commerciale internazionale

- Come sfruttare l'A.I. generativa per trasformare il tuo sito in uno strumento di vendita globale B2B
- Approccio azienda-centrico vs. target-centrico
- Ottimizzazione per buyer, distributori, retailer e contractor esteri
- I., UX e conversioni per mercati differenti

MODULO 4 — Content Marketing per l'internazionalizzazione

- Content Creation multilingua e multicanale B2B
- Psicografia e localizzazione intelligente
- AI generativa per produrre, adattare e distribuire i contenuti
- SEO A.I. per il posizionamento efficace dell'azienda su ChatGPT, Gemini e Claude

MODULO 5 — CRM, Lead Generation e Sales Funnel Internazionale

- Dalla Digital Strategy alla Marketing Automation
- Sistemi CRM e tracciamento delle opportunità
- Esempi e processi di generazione lead per il B2B globale
- Funnel strategy: retention, nurturing, conversione

OUTPUT FINALI

- Esempi di Strategia completa di Global Digital Positioning
- Modelli vincenti da adattare al Portale web dell'Azienda
- Modelli di Content Creation e piani editoriali *social* B2B
- Modelli di Lead Generation & Funnel per la prospezione clienti

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

Data e Orario: 7 luglio (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 6 luglio

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:** 07.07.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 11
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 10.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 06.07.2026

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