

81

COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Durata

7 ore

Formazione in presenza

PIACENZA, 22 aprile

Formazione a distanza

5 e 12 giugno - mattino

3 e 10 luglio - mattino

Quota di partecipazione

250,00€ + IVA az. associate

300,00€ + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

AI GENERATIVA PER IL DIGITAL MARKETING E LA COMUNICAZIONE

Il corso esplora come fornire alle PMI le competenze pratiche per sfruttare il potenziale dell'Intelligenza Artificiale Generativa nella creazione di contenuti di digital marketing, nella personalizzazione della comunicazione e nell'ottimizzazione delle strategie digitali.

Obiettivi

- Conoscere le tecnologie AI applicabili a vendite, BI e CRM B2B
- Usare l'AI per la lead generation, migliorando qualificazione e prioritizzazione dei lead
- Ottimizzare il CRM con l'AI, per previsioni, segmentazione e interazioni personalizzate
- Analizzare dati con l'AI, per ottenere insight utili a decisioni strategiche
- Pianificare l'adozione dell'AI in ambito commerciale B2B, valutando opportunità e criticità

Destinatari

Questo corso è pensato per titolari e dirigenti interessati a innovazione, efficienza e posizionamento strategico; responsabili comunicazione, chi cura l'immagine aziendale, la comunicazione esterna e la brand reputation e per chi, all'interno della PMI, si occupa di creare contenuti e gestire campagne marketing online e offline, sviluppare strategie online per aumentare visibilità e supportare le vendite.

Contenuti

- Comprendere l'AI: acquisire una solida comprensione dei principi e delle applicazioni dell'Intelligenza Artificiale Generativa nel digital marketing e nella comunicazione
- Generare contenuti testuali e visivi efficaci: utilizzare strumenti di AI Generativa per produrre testi originali, immagini e altri elementi multimediali di qualità per le campagne di marketing
- Personalizzare la Comunicazione B2B su larga scala: applicare l'AI Generativa per personalizzare dinamicamente messaggi, offerte ed esperienze utente per specifici segmenti di clientela B2B
- Sviluppare strategie digital marketing AI-Driven: integrare l'AI Generativa nella ricerca di mercato e nell'analisi competitor per ottenere insight strategici e ottimizzare le performance delle campagne marketing B2B
- Integrare l'AI Generativa nel workflow quotidiano: delineare processi per l'integrazione efficace degli strumenti di AI Generativa nelle attività di marketing esistenti, gestendo il workflow e misurando il ROI

Docente

Lovemark è un'agenzia di digital marketing strategico con oltre 15 anni di esperienza e più di 300 clienti B2B. Partner certificato HubSpot e Salesforce, affianca aziende e istituzioni in progetti che integrano creatività, tecnologia e consulenza. Si occupano di servizi di digital strategy, creazione di contenuti, implementazione di soluzioni CRM e AI, performance marketing e formazione avanzata.