



RHYTHM BLUES AI – Strumenti e formazione per ottimizzare la vendita

L'offerta "Rhythm Blues AI – Strumenti e formazione per ottimizzare la vendita" nasce dal desiderio di fornire a venditori, agenti e team commerciali uno strumento concreto per integrare l'intelligenza artificiale generativa nei propri processi di vendita. Il mondo delle trattative, per sua natura, richiede empatia, abilità relazionali e capacità di interpretare le esigenze del cliente: competenze uniche che nessuna tecnologia potrà mai sostituire. Allo stesso tempo, la gestione di un portafoglio di contatti, la preparazione di offerte personalizzate e la ricerca di nuovi prospect possono diventare più snelle quando si affianca l'esperienza sul campo a un assistente digitale.



by **Andrea Viliotti**



La nostra visione

Armonizzare competenze umane e tecnologia

Rhythm Blues AI si propone di armonizzare questi due elementi. Da un lato, offre la competenza di professionisti che hanno studiato come adattare ChatGPT, Claude o Google Gemini alle dinamiche di vendita più comuni: dalla generazione di e-mail efficaci alla creazione di proposte mirate.

Valorizzare l'agente commerciale

Dall'altro, valorizza la figura dell'agente o del venditore, favorendone l'autonomia e liberandolo da incombenze ripetitive. Il risultato è un miglior impiego del tempo, una maggiore precisione nell'individuazione dei clienti e un aumento della capacità di risposta anche in situazioni complesse.

Il potenziale dell'AI generativa

1 Raccolta rapida di informazioni

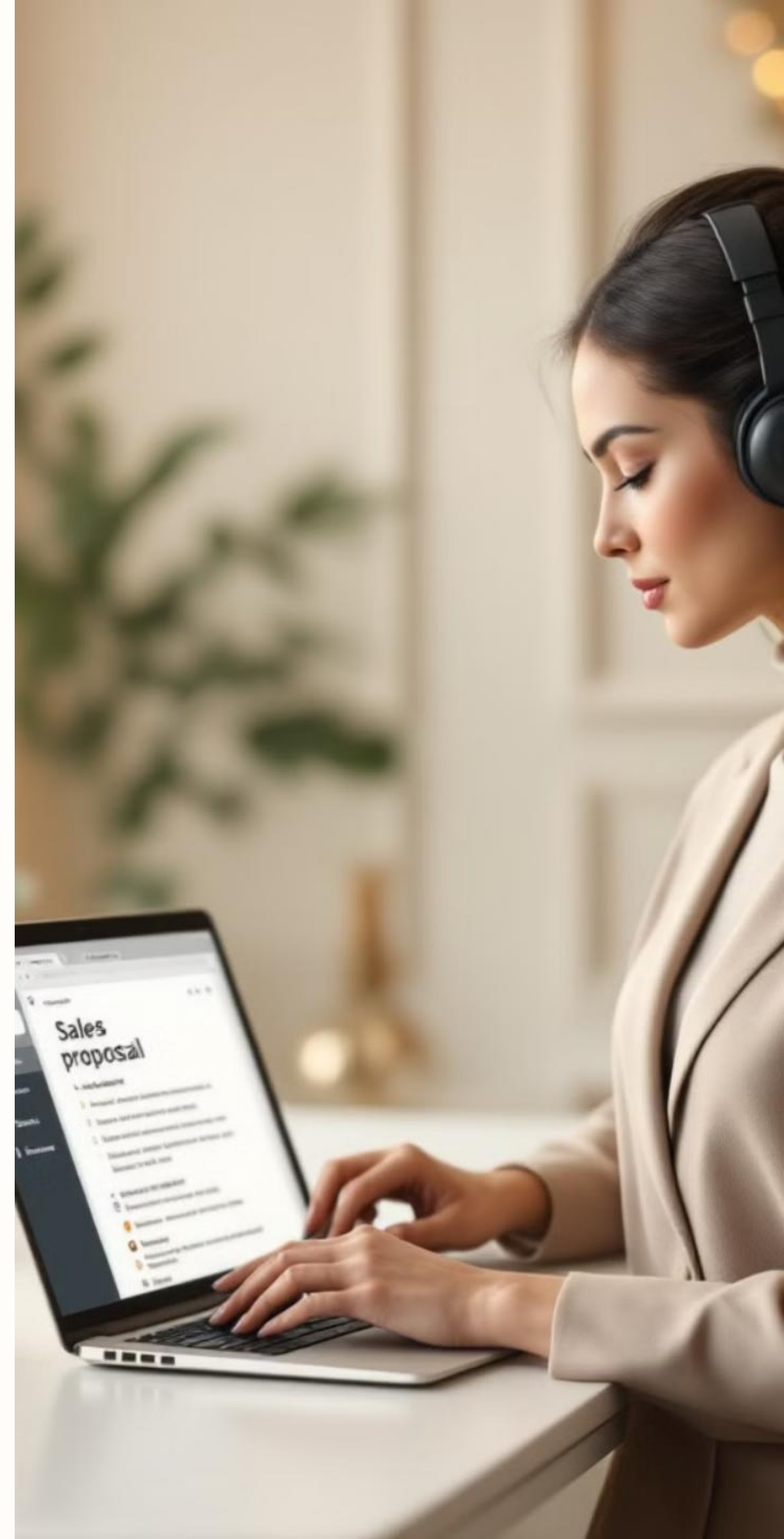
Le tecnologie di AI generativa, se utilizzate con criterio, permettono di raccogliere informazioni in modo più rapido, comporre offerte strutturate e rispondere alle richieste dei clienti con maggior prontezza.

3 Innovazione ed esperienza

In questa proposta formativa, l'idea è coniugare l'innovazione con l'esperienza, illustrando in modo chiaro e graduale come costruire prompt efficaci e processi di vendita supportati dall'AI, così da potenziare l'intera attività commerciale.

2 Controllo umano essenziale

Il controllo finale da parte del venditore rimane essenziale per conferire valore e personalità al messaggio.



Obiettivi del progetto

1

Ridurre i tempi di preparazione delle offerte

Apprendere tecniche e prompt per generare rapidamente proposte commerciali, modulate sulle specifiche esigenze dei clienti.

2

Identificare prospect in modo efficiente

Sfruttare l'AI per costruire liste mirate di potenziali clienti e velocizzare la ricerca di nuove opportunità.

3

Potenziare la comunicazione

Ottimizzare la creazione di e-mail, messaggi e report, curando la qualità dei contenuti e la coerenza del linguaggio.

4

Approfondire le esigenze dei clienti

Utilizzare l'AI come supporto per raccogliere, sintetizzare e interpretare informazioni, mantenendo sempre la validazione umana.

5

Rafforzare la fase di post-vendita

Cogliere segnali di evoluzione del cliente (nuovi investimenti o nuove linee di produzione) e proporre soluzioni aggiuntive con tempestività e precisione.

Struttura del progetto formativo

Analisi preliminare

Sessione conoscitiva (da remoto) per comprendere obiettivi, contesto e livello di familiarità con l'AI. Identificazione delle principali aree in cui l'AI può apportare un vantaggio immediato (lead generation, redazione offerte, gestione clienti esistenti).

Formazione teorico-pratica

Panoramica sui modelli linguistici e relative applicazioni specifiche alla vendita. Esempi di prompt efficaci per vari contesti commerciali. Linee guida su privacy e gestione responsabile dei dati, con particolare attenzione alle normative vigenti.

Esercitazioni e simulazioni

Sessioni pratiche in cui i partecipanti sperimentano la creazione di offerte, messaggi di follow-up e strategie di lead generation con l'AI. Discussione e valutazione di casi reali o simulati, personalizzati in base all'operatività quotidiana.

Supporto post-formazione

Assistenza dedicata per risolvere dubbi e affinare l'utilizzo dell'AI nelle fasi operative successive. Revisione e ottimizzazione dei prompt, suggerimenti personalizzati per specifici segmenti di mercato.

Benefici per aziende e agenti: Produttività aumentata

Riduzione del tempo per compiti ripetitivi

Riduzione del tempo dedicato a compiti ripetitivi (stesura manuale di e-mail, ricerche preliminari di nominativi).

Risposta più veloce alle esigenze del cliente

Capacità di rispondere più velocemente alle esigenze del cliente, incrementando la probabilità di successo della trattativa.



Benefici per aziende e agenti: Personalizzazione rapida



Documenti su misura

Creazione di documenti, offerte e messaggi di follow-up su misura per il singolo interlocutore.



Cura nella presentazione

Maggiore cura nella presentazione e nella scelta delle parole chiave, grazie ai suggerimenti dell'AI.





Benefici per aziende e agenti: Gestione efficace del portafoglio clienti

1

Monitoraggio dei cambiamenti

Possibilità di tenere monitorati i cambiamenti nel contesto del cliente, sfruttando la raccolta e l'analisi di dati esterni.

2

Pianificazione ottimizzata

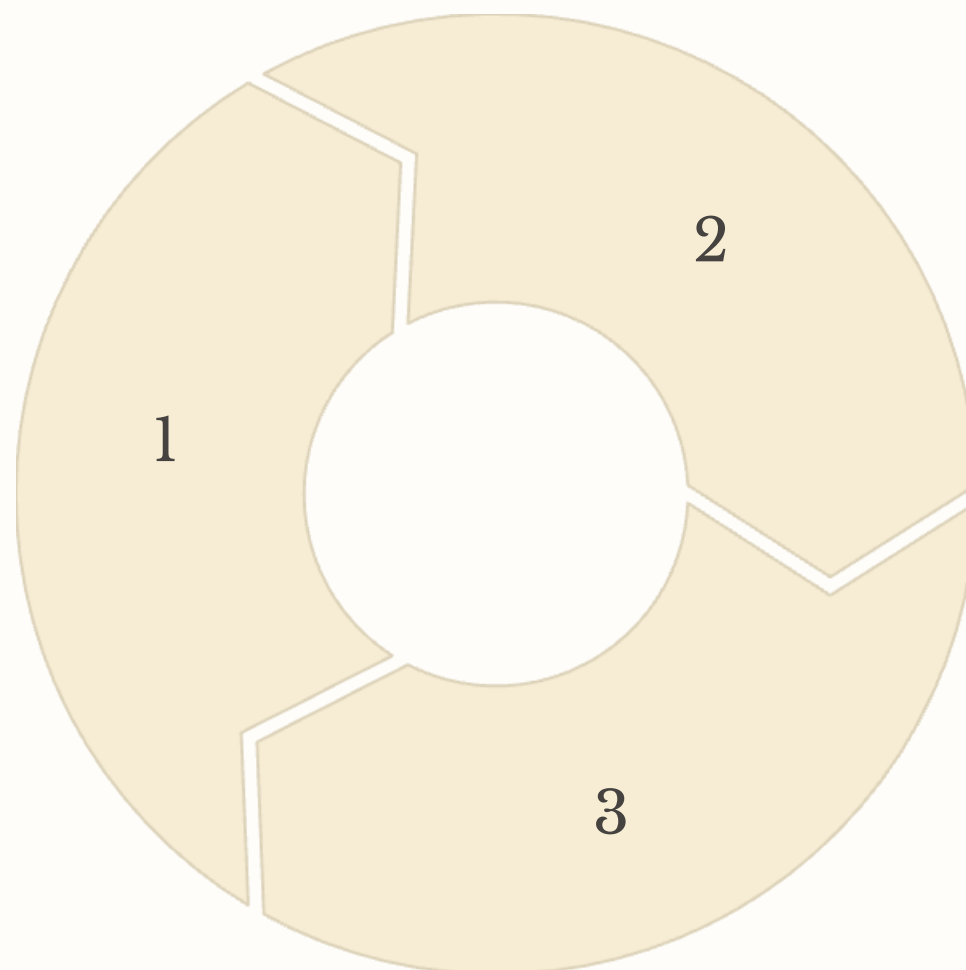
Pianificazione ottimizzata delle visite e delle azioni di follow-up.



Benefici per aziende e agenti: Valorizzazione dell'esperienza umana

Focus sulle relazioni

L'agente si concentra sulle relazioni e sulle trattative più complesse, lasciando all'AI il compito di fornire materiali di base o elenchi di prospect.



Conservazione del know-how

Conservazione del know-how aziendale e del contatto diretto, con supporto tecnologico che rende i processi più fluidi.

Supporto tecnologico

Integrazione dell'AI come assistente che potenzia le capacità umane senza sostituirle.

Pacchetto "START"



Analisi iniziale

1 ora di valutazione
approfondita delle esigenze



Introduzione all'AI generativa

3 ore di formazione
fondamentale



Laboratorio di esercitazioni

2 ore di pratica guidata



Sintesi finale

1 ora di revisione e
consolidamento



Assistenza post-corso

1 ora di supporto personalizzato

Durata totale: 8 ore (online)

Costo complessivo: 8 ore × 60 € = 480 €

Ideale per: piccole imprese e singoli venditori che vogliono avviare un primo approccio all'AI generativa.

Pacchetto "GROWTH"



Analisi approfondita

2 ore di valutazione dettagliata delle esigenze e obiettivi aziendali



Formazione teorico-pratica

6 ore di formazione avanzata sulle tecnologie AI per le vendite



Laboratorio di simulazione

4 ore di esercitazioni pratiche in scenari reali



Creazione di linee guida

2 ore di sviluppo di protocolli personalizzati



Assistenza post-corso

2 ore di supporto dedicato per l'implementazione

Durata totale: 16 ore (online)

Costo complessivo: 16 ore × 60 € = 960 €

Ideale per: team commerciali di medie dimensioni o singoli agenti che desiderano integrare l'AI in modo più organico e strutturato nei propri flussi di lavoro.

Pacchetto "EXCELLENCE"



Audit dettagliato (3 ore)

Audit dettagliato dei processi di vendita e raccolta dei casi reali del team



Formazione avanzata (8 ore)

Formazione avanzata, con focus su generazione testi multilingue, creazione di report automatici e strategie di ottimizzazione dei prompt



Laboratori intensivi (6 ore)

Laboratori intensivi con simulazione di interi cicli di vendita, dalla ricerca prospect alla redazione di offerte personalizzate



Template e assistenza (7 ore)

Creazione di template ad hoc (3 ore) e assistenza post-corso (4 ore)

Durata totale: 24 ore (online)

Costo complessivo: 24 ore × 60 € = 1.440 €

Ideale per: organizzazioni più strutturate o professionisti con esigenze avanzate, che desiderano un affiancamento completo per sfruttare al meglio le potenzialità dell'AI generativa in ogni fase del processo di vendita.

Servizi extra e personalizzazioni

Supporto continuativo mensile

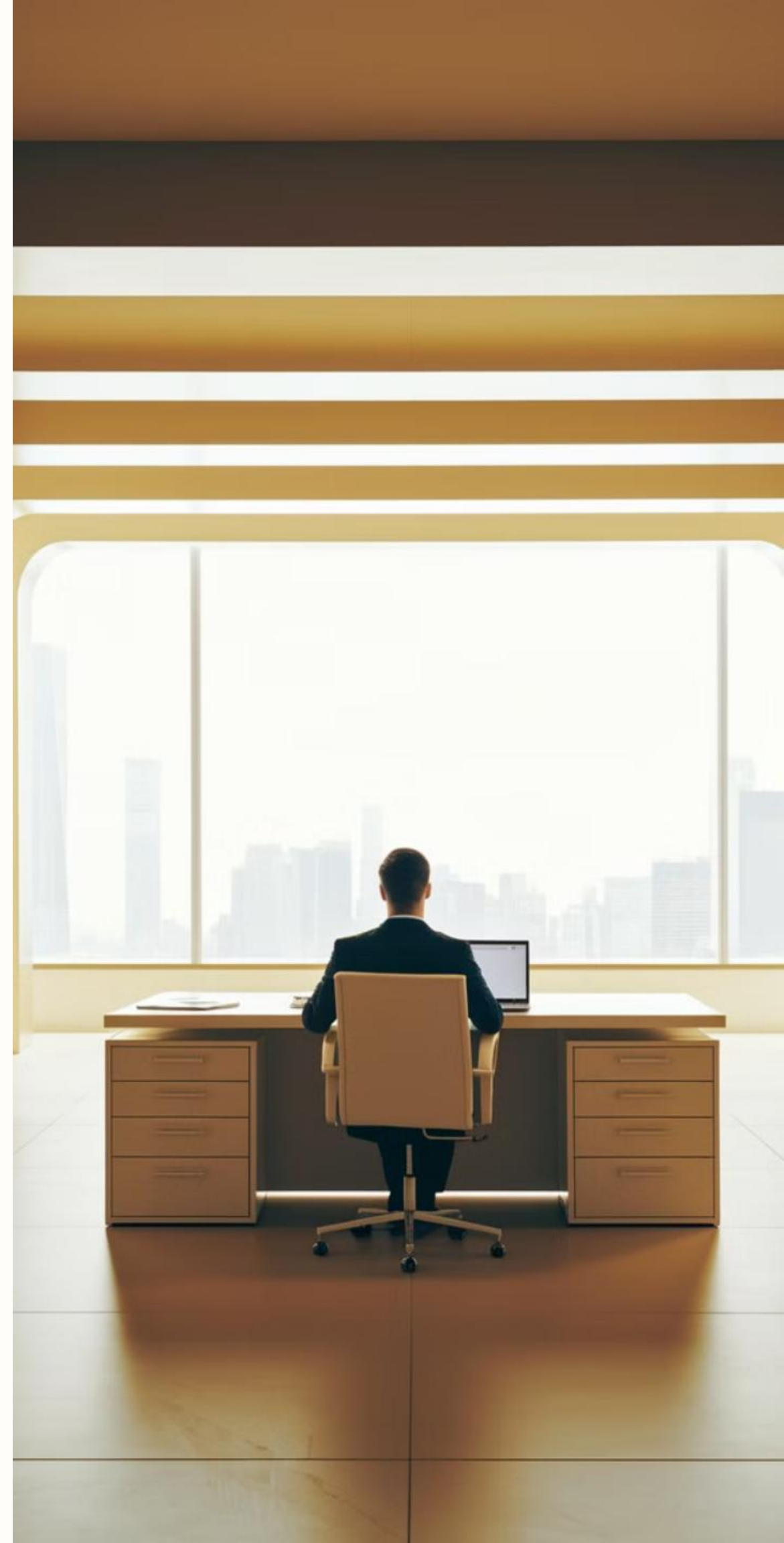
Blocchi di consulenza aggiuntivi (ad esempio 4 ore/mese) a 60 €/ora, per ricevere assistenza e ottimizzare progressivamente l'uso dell'AI.

Analisi documentale

Revisione e perfezionamento di materiali commerciali esistenti, per integrarli con suggerimenti derivati dalle piattaforme AI.

Webinar tematici

Sessioni su argomenti specifici (es. creazione di contenuti multilingue, gestione di dati sensibili) organizzate su richiesta.



Modalità di erogazione



Formazione da remoto

Tutti i pacchetti prevedono l'erogazione del corso online (Zoom, Teams, Meet, ecc.).



Formazione in loco

Su richiesta, è possibile organizzare sessioni in presenza. In questo caso, il preventivo verrà personalizzato in base alle esigenze logistiche e al numero di partecipanti.



Materiali didattici inclusi

Presentazioni, esercizi pratici e casi studio reali, per consentire un rapido trasferimento delle conoscenze alla pratica quotidiana.



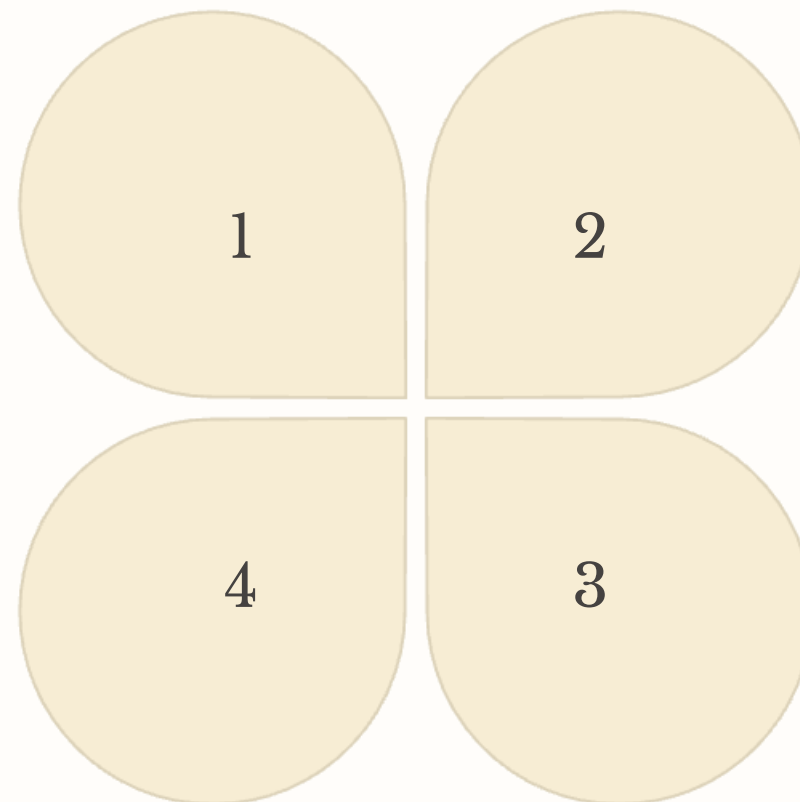
Perché sceglierci

Competenza nell'innovazione digitale

Esperienza specifica nell'applicazione dell'AI generativa al campo delle vendite.

Flessibilità operativa

Eroghiamo formazioni e consulenze sia a piccoli gruppi che a intere reti commerciali.



Approccio personalizzato

Ogni modulo viene adattato al vostro settore, con esempi e simulazioni cucite su misura.

Equilibrio tra tecnologia e relazione

L'AI è uno strumento di supporto, non un sostituto dell'agente; le nostre proposte salvaguardano il valore dell'esperienza sul campo.



Condizioni commerciali e pagamenti

Tariffa oraria	60 € + IVA
Modalità di pagamento	50% all'avvio del corso e 50% a saldo
Opzioni alternative	Possibilità di soluzioni rateali da concordare
Validità dell'offerta	60 giorni dalla data di emissione



Posizionamento e possibili integrazioni

Percorso formativo dal costo contenuto

La soluzione "Rhythm Blues AI – Strumenti e formazione per ottimizzare la vendita" si posiziona come un percorso formativo dal costo contenuto e focalizzato su competenze pratiche di AI generativa.

Approccio modulare

Grazie all'approccio modulare e alla semplicità di erogazione, è possibile partire da risultati immediati: ottimizzando le prime attività di generazione di offerte, ricerca prospect e comunicazioni commerciali.

Integrazione con sistemi esistenti

Integrare progetti più ampi in un secondo momento: affiancando piattaforme CRM già esistenti o in fase di implementazione, oppure valutando soluzioni di Sales Enablement dedicate.

Sviluppo di competenze concrete

Sviluppare competenze concrete sul prompt engineering e su best practice di vendita, formando il team passo dopo passo senza costringere a costosi investimenti infrastrutturali o software.



Un trampolino di lancio per l'AI nelle vendite

In questo modo, la proposta si configura come un trampolino di lancio per sfruttare appieno le potenzialità dell'AI generativa, con un impatto diretto sulle performance di vendita e con la possibilità di espandere in seguito l'ecosistema tecnologico a seconda delle esigenze.

Attraverso "Rhythm Blues AI – Strumenti e formazione per ottimizzare la vendita", vogliamo darvi l'opportunità di incrementare l'efficacia delle vostre operazioni di vendita, integrando nelle routine commerciali un assistente digitale pronto a fornire analisi, suggerimenti e bozze di contenuti in modo rapido.

Il valore dell'elemento umano

Il valore delle relazioni umane

Il vostro contributo umano rimane il fulcro della trattativa. La vostra esperienza, empatia e capacità di costruire relazioni dirette con i clienti sono insostituibili per definire strategie di lungo termine efficaci.



Il supporto intelligente dell'AI

L'AI si limita ad accelerare e semplificare i passaggi ripetitivi, permettendovi di concentrarvi su ciò che conta davvero: i rapporti personali e le decisioni strategiche.



Siamo a disposizione per eventuali chiarimenti e per definire insieme il pacchetto più adatto alle vostre necessità.



Fissa una video call gratuita



Appuntamento di 30 minuti

Prenota subito una video call gratuita di 30 minuti direttamente dal nostro calendario online.



Approfondimento personalizzato

Potrai approfondire ogni aspetto della proposta, porre domande specifiche e valutare insieme a noi il percorso migliore per raggiungere i tuoi obiettivi di vendita.

Vuoi scoprire nel dettaglio come Rhythm Blues AI può supportare concretamente la tua attività commerciale e capire quale pacchetto è più adatto alle tue esigenze?

👉 Link per prenotare l'appuntamento:

<https://calendar.app.google/Pa1PguipC18CtKTD7>

Ti aspettiamo!