

# Marketing del consenso - Powerup Strategy

**PERIODO DI SVOLGIMENTO:**

3 - 4 Dicembre 2025 - dalle 9.00 alle 13.00 - dalle 14.00 alle 18.00

**DURATA:**

16 ore

**MODALITÀ:**

Presenza presso Confindustria Macerata

**DESTINATARI:**

Manager, Imprenditori, Commerciali, Marketing Manager, CEO

**DOCENTI:**

**Gabriele Micozzi** - Docente universitario di marketing internazionale, coordina progetti di marketing, organizzazione, comunicazione e ricerca in ambito aziendale, associativo ed universitario.

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

€ 960,00 + IVA per aziende associate Confindustria

€ 1250,00 + IVA per aziende non associate Confindustria

*La quota comprende un light lunch.*

Approccio avanzato e operativo al marketing, comunicazione e sales coniugando strategia e applicazione concreta. Attraverso i modelli operativi e l'integrazione di strumenti di intelligenza artificiale, i partecipanti acquisiranno una visione sistematica della gestione del potere nei sistemi relazionali e delle dinamiche competitive.

Il percorso, dal taglio fortemente operativo, prevede simulazioni, sessioni interattive e role playing, con applicazioni concrete in contesti B2B e B2C. Tutti i contenuti sono orientati all'azione e pensati per essere subito trasferibili alla realtà aziendale.

**OBIETTIVI DEL CORSO:**

Applicare modelli operativi per strategie di marketing e vendite.

Analizzare e gestire le dinamiche competitive e relazionali.

Utilizzare l'intelligenza artificiale a supporto delle decisioni di marketing.

Valutare e creare valore lungo la catena del valore.

Sviluppare e implementare strategie concrete per il business

**CONTENUTI:**

Sales Strategy Design® - Fondamenti: Analisi della struttura e delle 40 azioni operative per piani di marketing e vendite.

Mental Imprint® - Creare l'Impronta Mentale: Tecniche e metodologie per fissare il messaggio nella mente del cliente.

Sales Strategy Matrix® - Costruzione e Applicazione: Introduzione alla matrice (tipologie progressiva, esplosiva, distruttiva, ecc.) e applicazioni in contesti B2B/B2C.

Combat Map® - Mappatura Strategica: Presentazione delle 40 azioni modulari e della logica operativa per ingegnerizzare il potere nelle vendite.

Voice Design® - Comunicazione Persuasiva: Introduzione alle tecniche per utilizzare la voce come strumento strategico.

Case Study Integrato: Analisi interattiva di un progetto reale, applicando tutti i modelli in sinergia.

Agenti AI per Marketing e Vendite: Creazione di agenti AI per l'ottimizzazione delle strategie di marketing e commerciali.

Voice Design con l'AI e Internazionalizzazione: Creazione di assistenti vocali AI per il mercato italiano ed estero.

Music Marketing con l'AI: Il ruolo dell'intelligenza artificiale nella produzione e personalizzazione di contenuti audio e video.

**PER ISCRIVERTI A QUESTO CORSO  
CLICCA QUI**

Scadenza iscrizioni:  
**Lunedì 1 dicembre 2025**

**INFORMAZIONI E CONDIZIONI  
DI PARTECIPAZIONE**