

Strategie di marketing e vendita: strumenti operativi e innovazione digitale - PowerUp Strategy

DATA:

4 e 5 Marzo 2026 - 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

DURATA:

16 ore

MODALITÀ:

Presenza presso Confindustria Macerata (via Weiden, 35 – 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

Verrà applicato uno SCONTO del 20% dal secondo partecipante della stessa azienda.

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 sistemica 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

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.

**INFORMAZIONI E CONDIZIONI
DI PARTECIPAZIONE**

**PER ISCRIVERTI A QUESTO
CORSO CLICCA QUI**

Scadenza iscrizioni:
27 febbraio 2026

Per informazioni:

**Area Formazione,
scuola e università**

0733.279643

sicurezza@confindustriamacerata.it