

Modernizzare la forza vendita con AI, CRM e processi data-driven

Auditorium San Paolo Frosinone

H 18:00

EPISODIO 3 DI 3
AI BUSINESS SERIES

04
12
25

FONDAZIONE
INNOVATION
BRIDGE

 **CONSORZIO
INDUSTRIALE
DEL LAZIO**



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO
MERIDIONALE



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT
informare
internazionalizzazione formazione economia del mare


Ente Regionale per il
Diritto allo Studio e alla Conoscenza

SPEAKER

Massimiliano Böhm

Founder & Managing Director
Böhm Consulting



SALES...RELOADED

FONDAZIONE
INNOVATION
BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



informare
internazionalizzazione formazione economia del mare

AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR LT



**CONSORZIO
INDUSTRIALE
DEL LAZIO**



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO
MERIDIONALE





CI HANNO CAMBIATO LE REGOLE DEL GIOCO

FONDAZIONE
INNOVATION
BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



informare
internazionalizzazione formazione economia del mare

AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR LT



**CONSORZIO
INDUSTRIALE
DEL LAZIO**

DiSCo
LAZIO
Ente Regionale per il
Diritto allo Studio e alla Conoscenza



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO
MERIDIONALE





SI COMPRA NEL 2026

PERCHÈ VENDIAMO
COME NEL 1997?

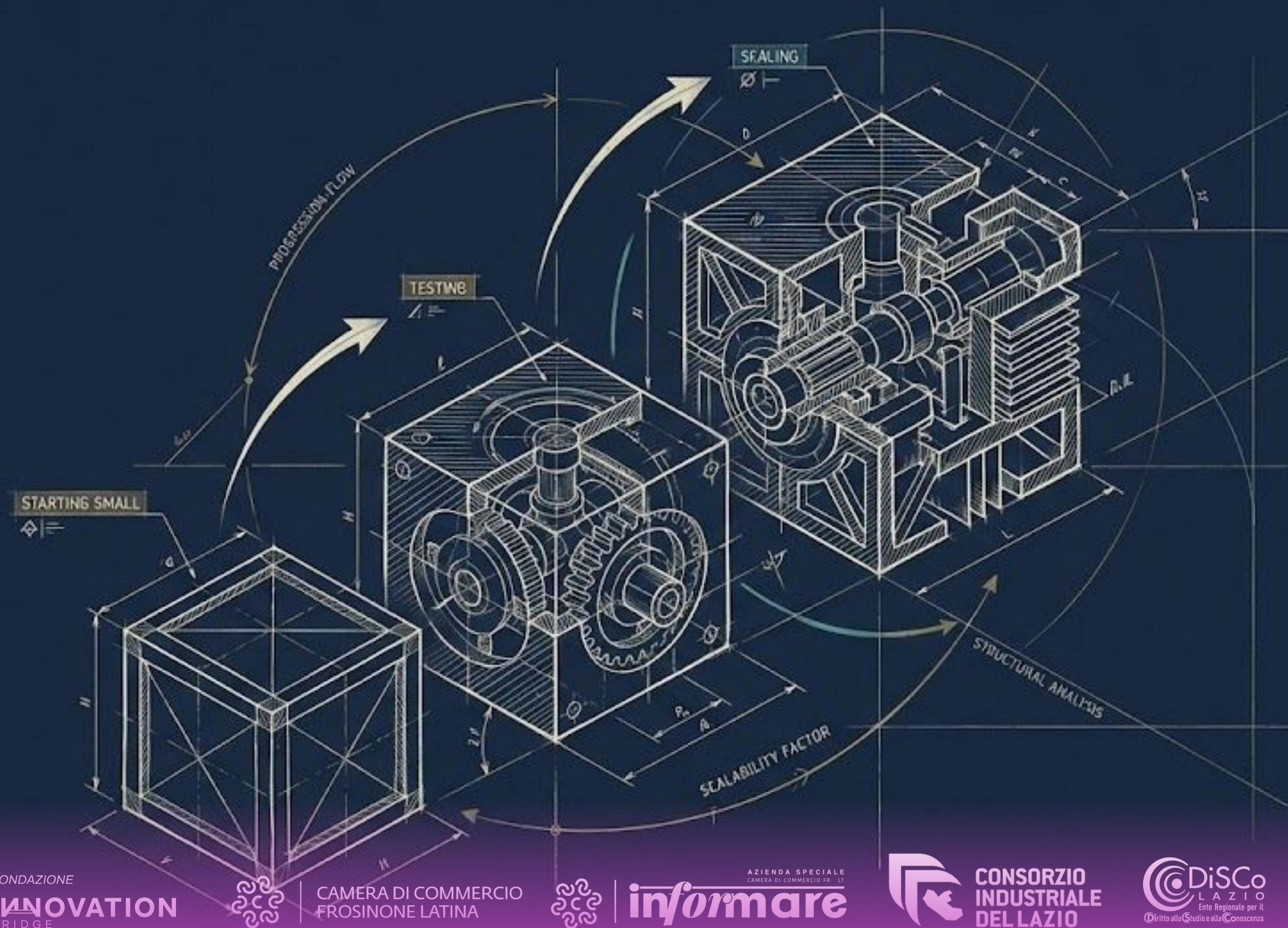


QUANDO LO FATE
CHIAMATEMI.

Impatto sul business



Facilità di esecuzione



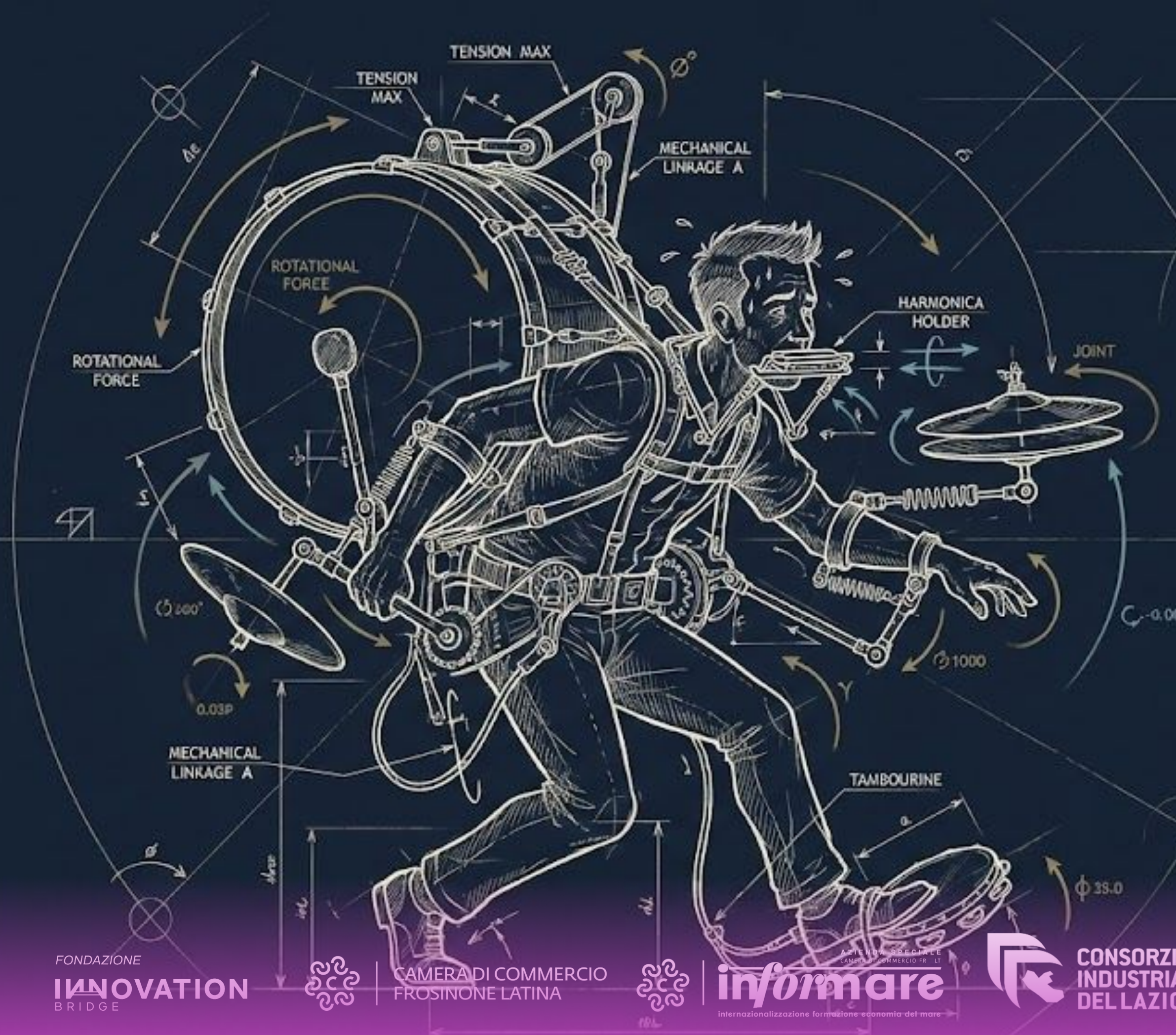
PROTOTYPE

TEST

SCALE



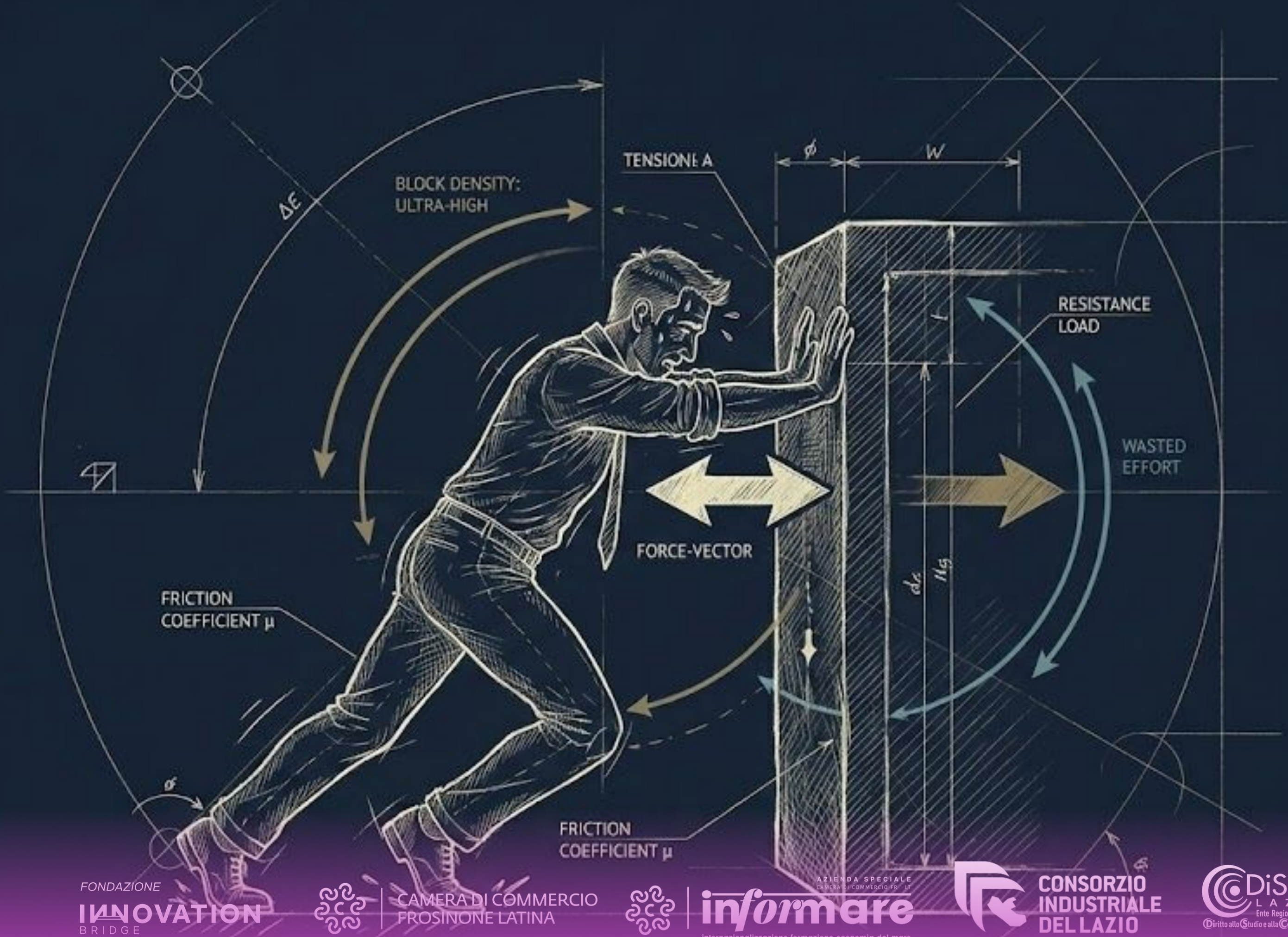




COSA FAI DI MESTIERE?

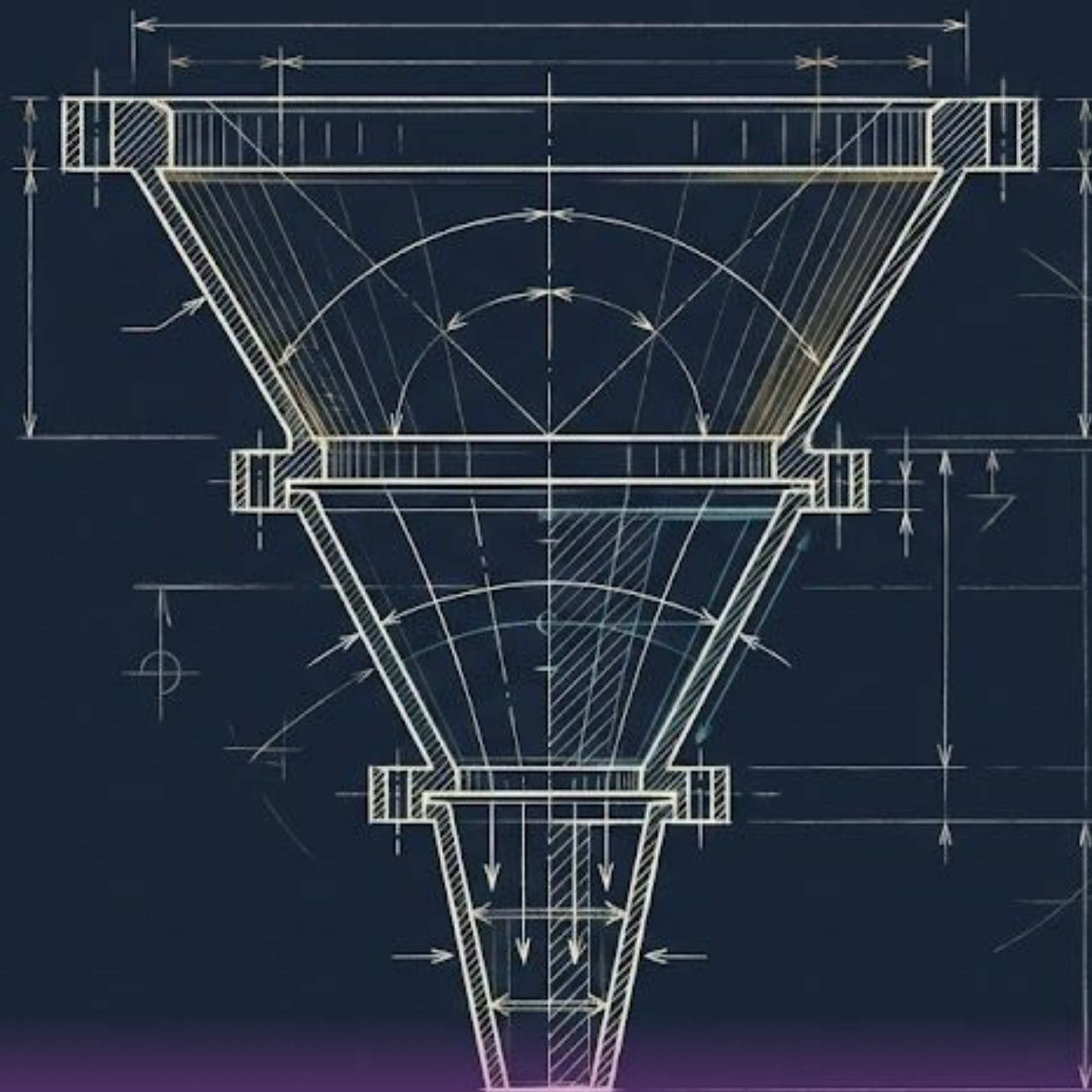
IL FULL CYCLE SALES!





QUINDI BASTA
ASSUMERE DI PIÙ?





PROSPEZIONE

CHIUSURA

GESTIONE





SDR

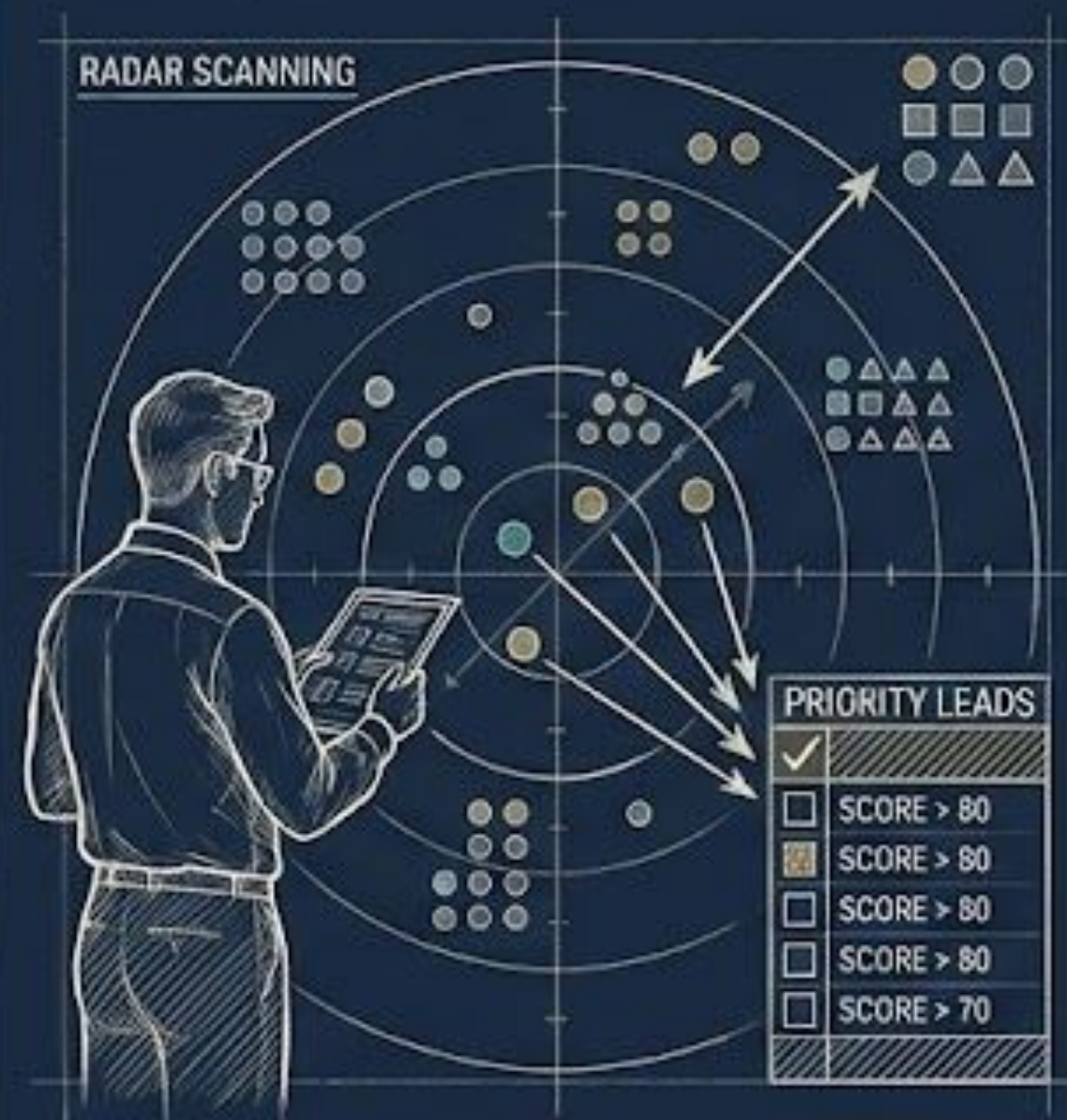


AE



CSM

LE ATTIVITÀ SENZA AI
SONO SUB-OTTIMALI
IN UNA PMI



ACCOUNT INTELLIGENCE

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



OPPORTUNITY PROFILE



HEALTH SCORE PREDICTION



EARLY WARNING SYSTEM

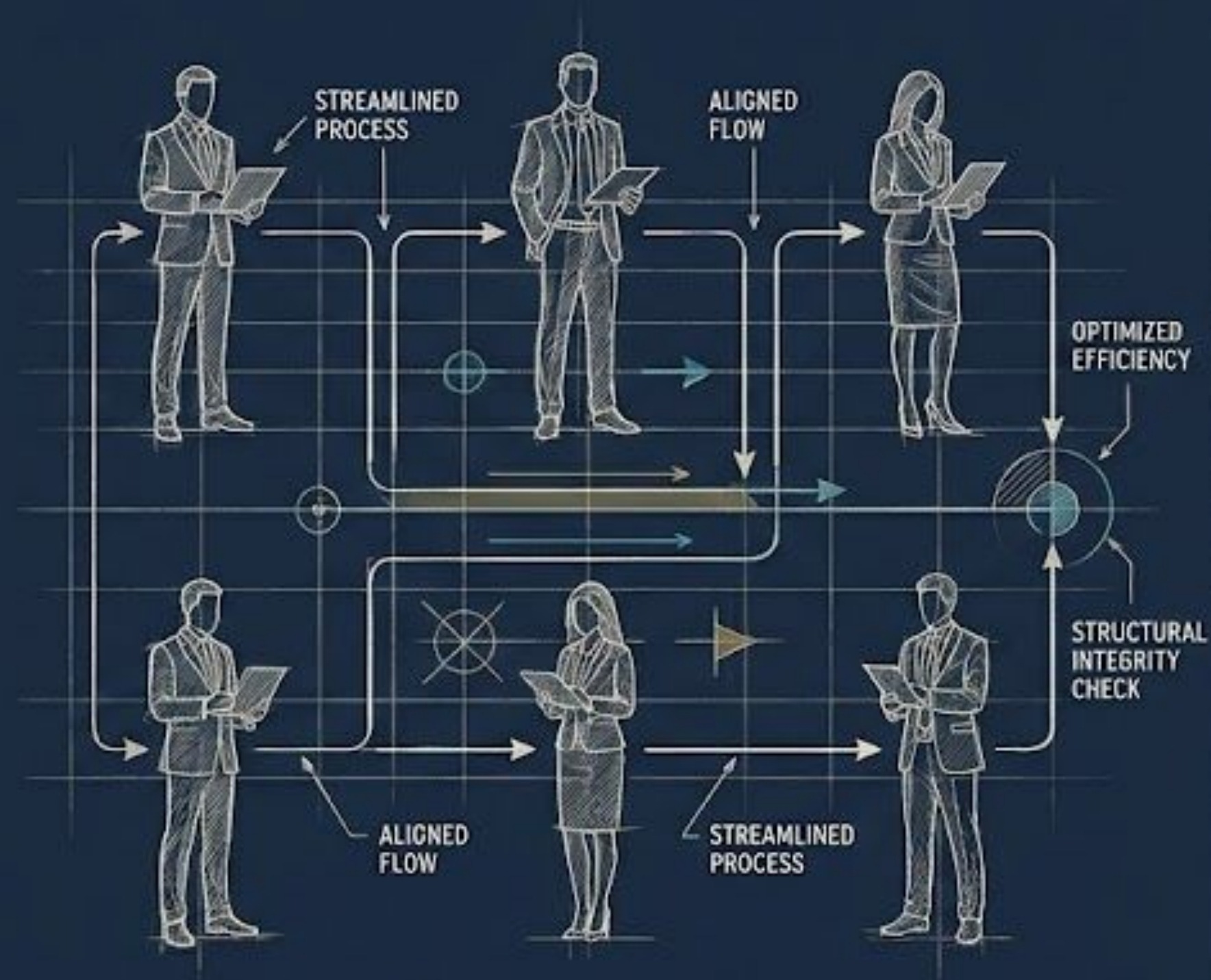
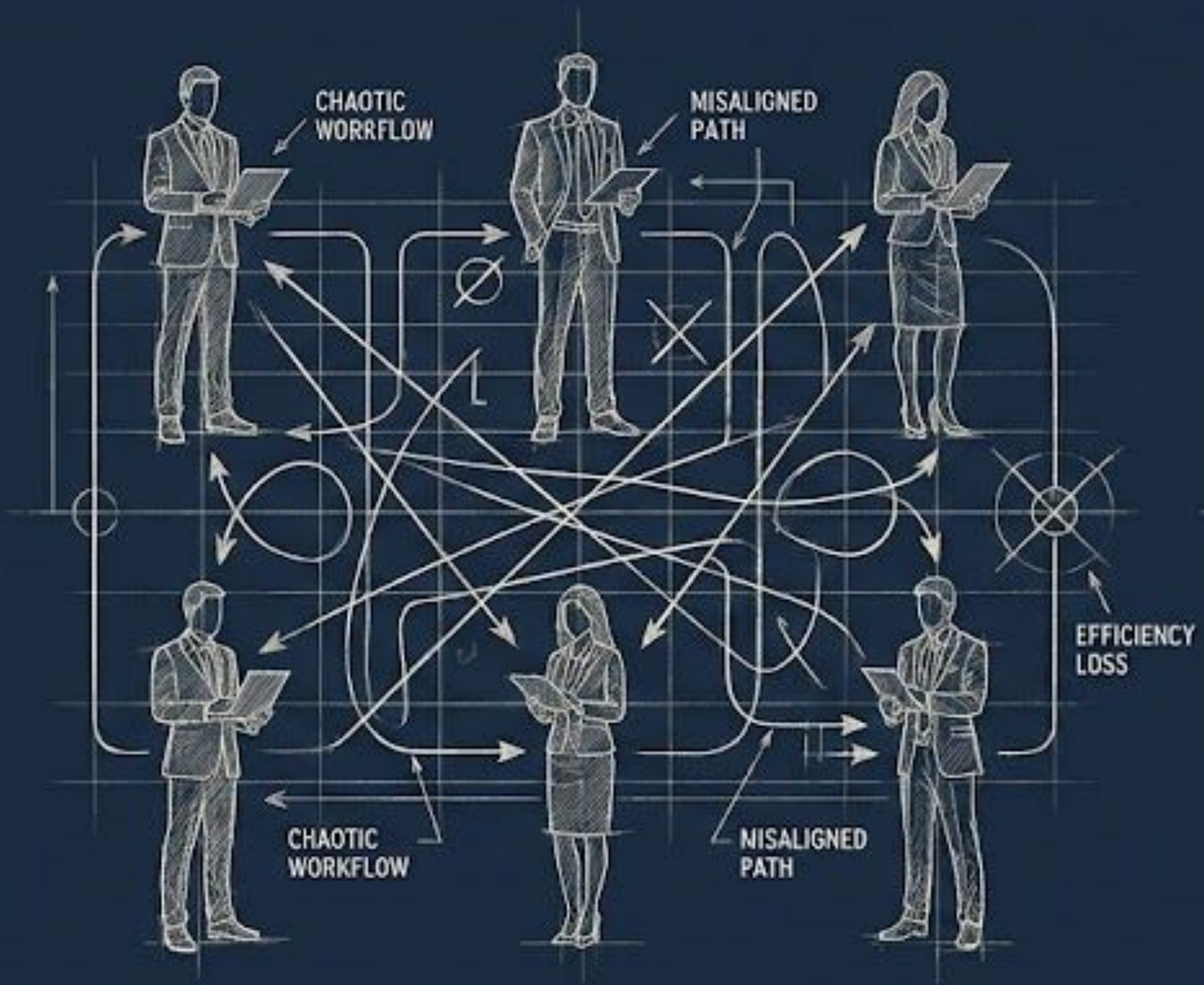


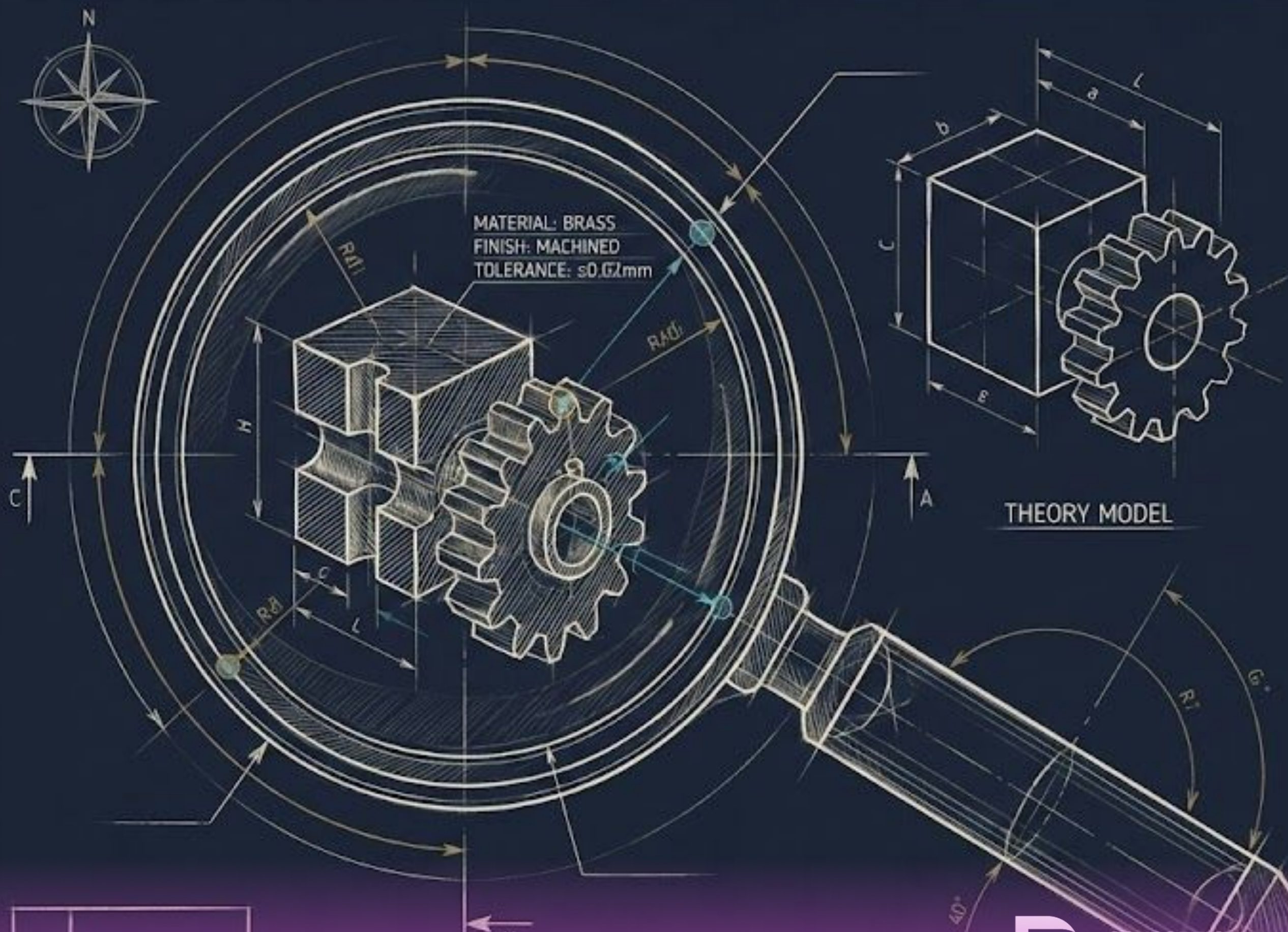
TROVARE I GIUSTI
CLIENTI

NEGOZIARE CON
VANTAGGIO

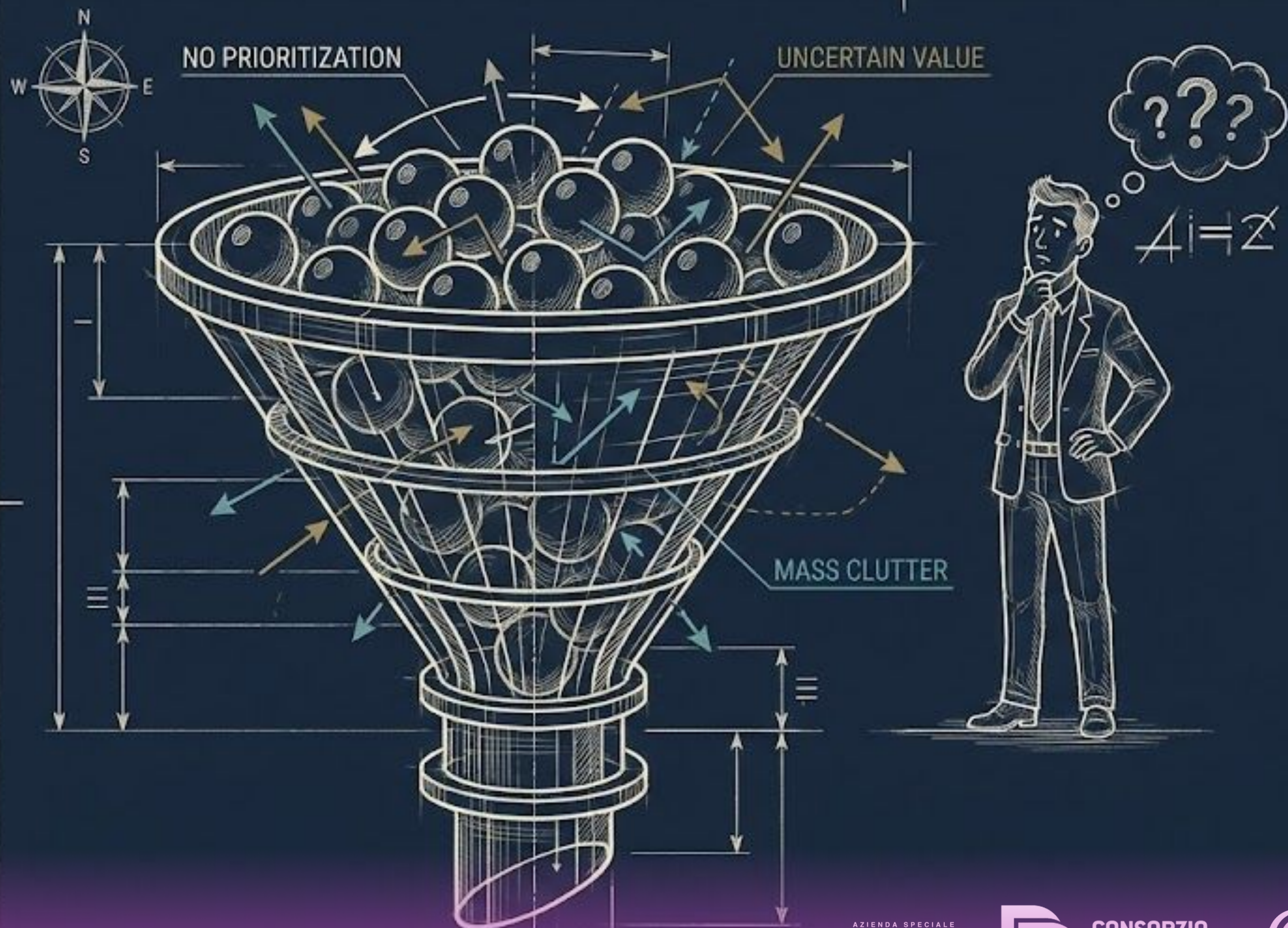
INTERVENIRE PRIMA
CHE SIA TARDI







VEDIAMO UN PO' DI
CASI REALI



CLIENTE:
SCUOLA DI INGLESE
ONLINE

PROBLEMA:
L'INGLESE SERVE A
TUTTI... QUINDI A
NESSUNO



LEAD SCORING CON AI

- PROGETTI ALL'ESTERO?
- INGLESE RICHIESTO PER LE POSIZIONI APERTE?
- DIPENDENTI ALL'ESTERO?
- BUDGET PER FORMAZIONE?



PROSPECT CON UN
PUNTEGGIO DA 1 A 10:
9-10: COMMERCIALI
5-8: EMAIL
0-4: NON VALE LA PENA

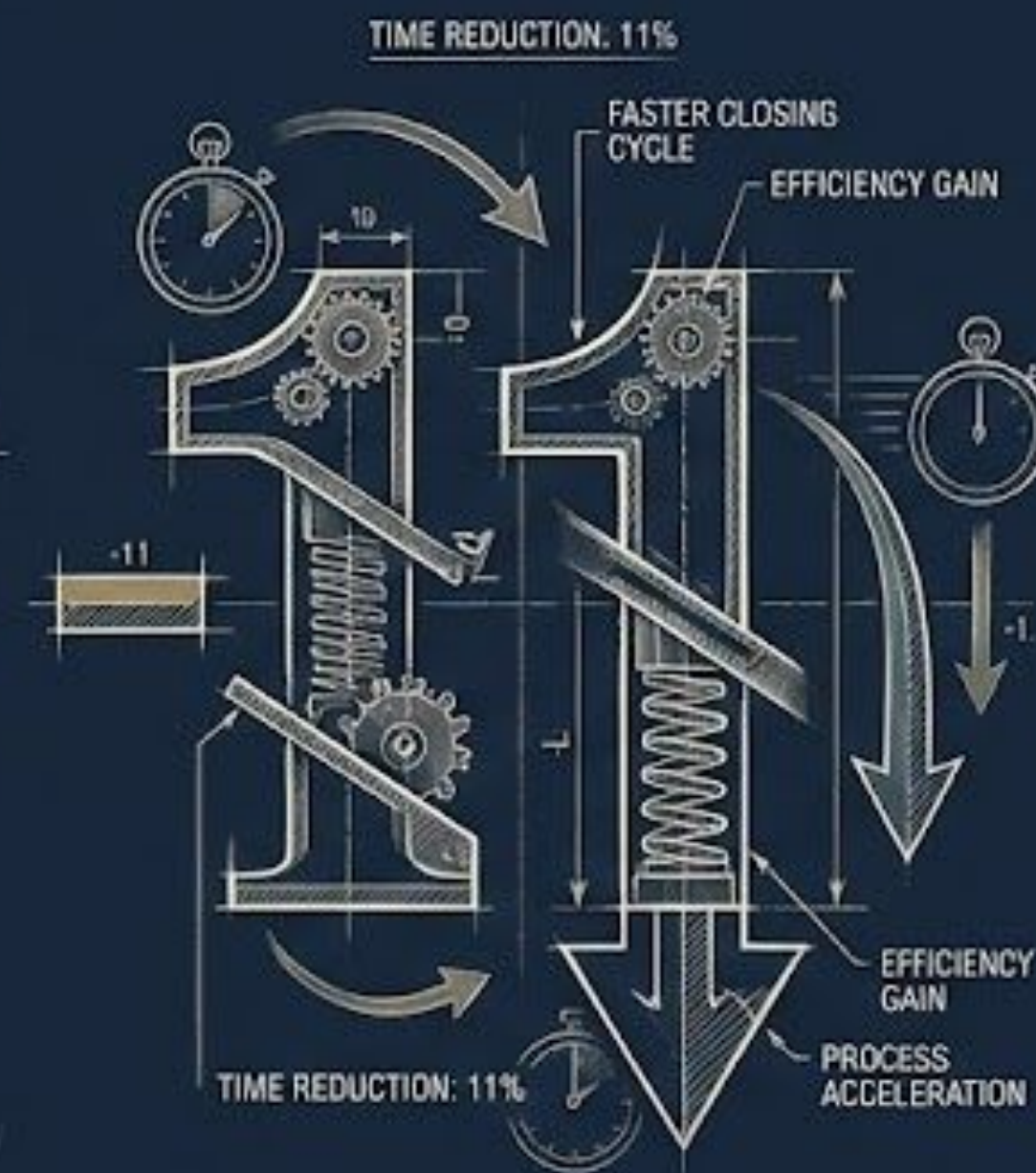




FATTURATO
DA NEW BUSINESS



DIMENSIONE
DEAL MEDIO



CICLO
DI VENDITA





LO STACK AI USATO NEL PROGETTO



CREARE LA PROPRIA
STRATEGIA SU
LINKEDIN?

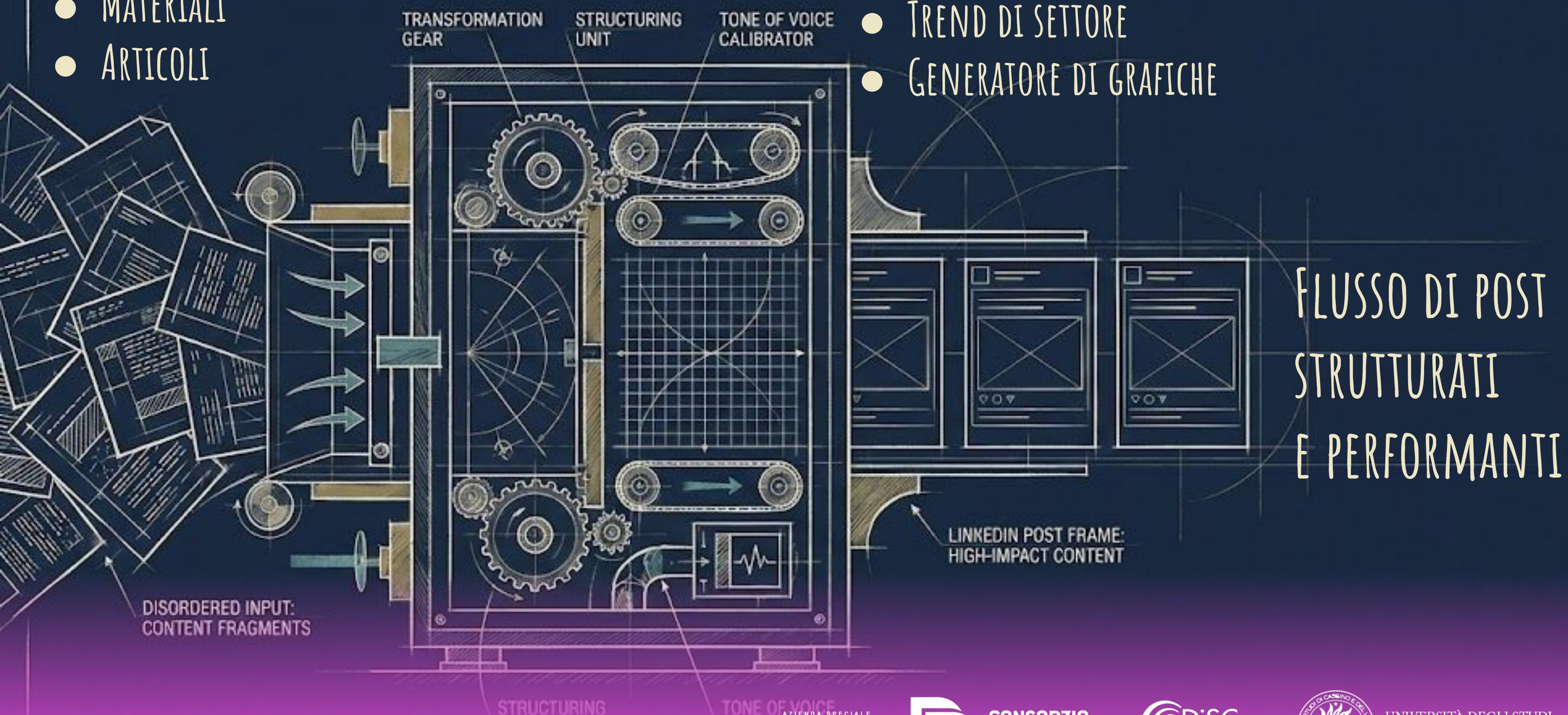
FACILE,
SE SAI COME FARLO

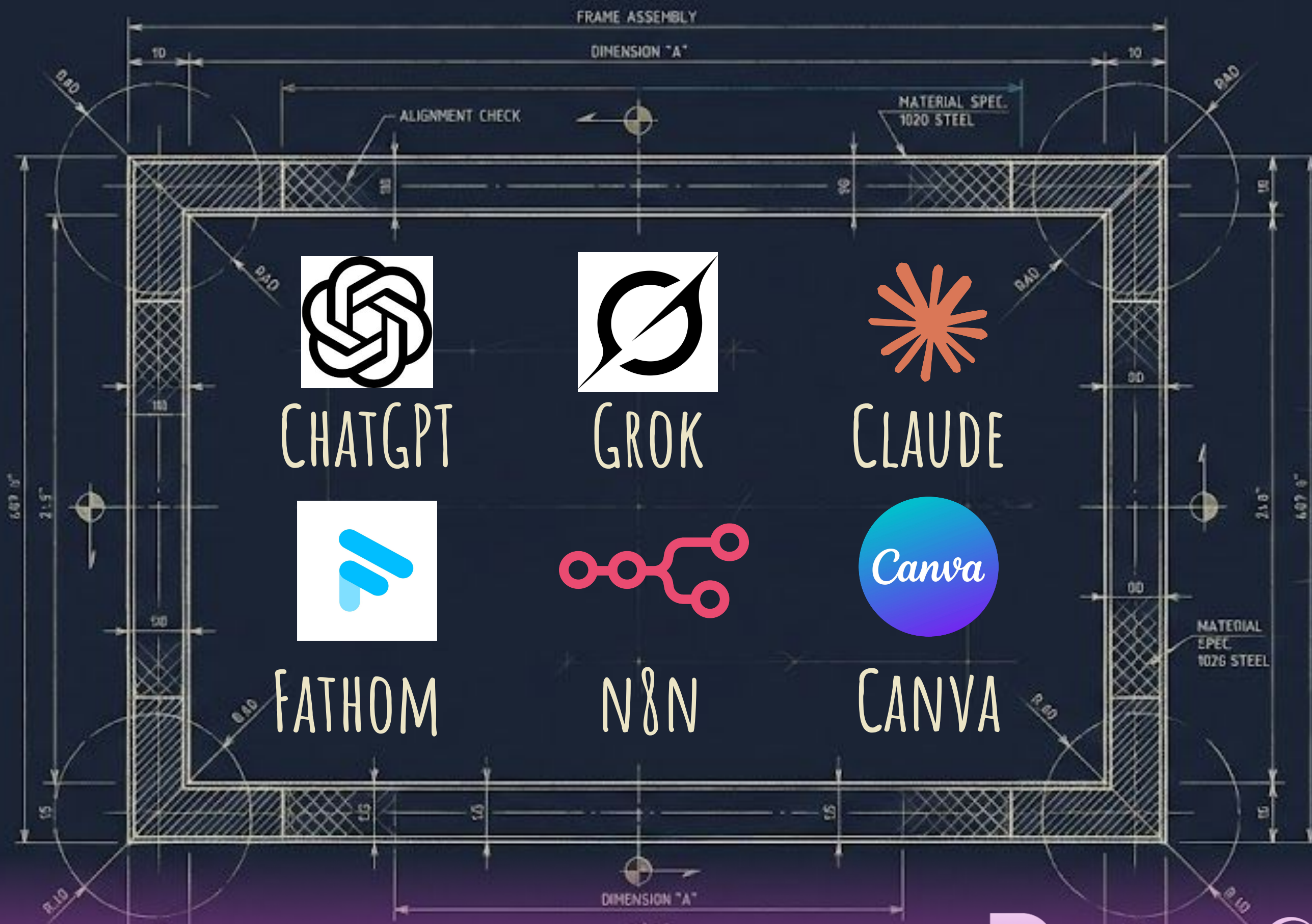


UNCREATED LINKEDIN POST
- DRAFTING INCOMPLETE

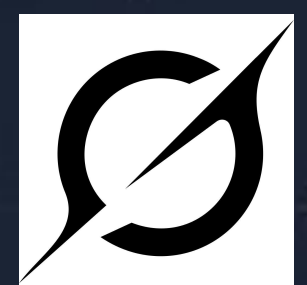
- CALL CON CLIENTI
- MATERIALI
- ARTICOLI

- TONO DI VOCE
- TREND DI SETTORE
- GENERATORE DI GRAFICHE





CHATGPT



GROK



CLAUDE



FATHOM



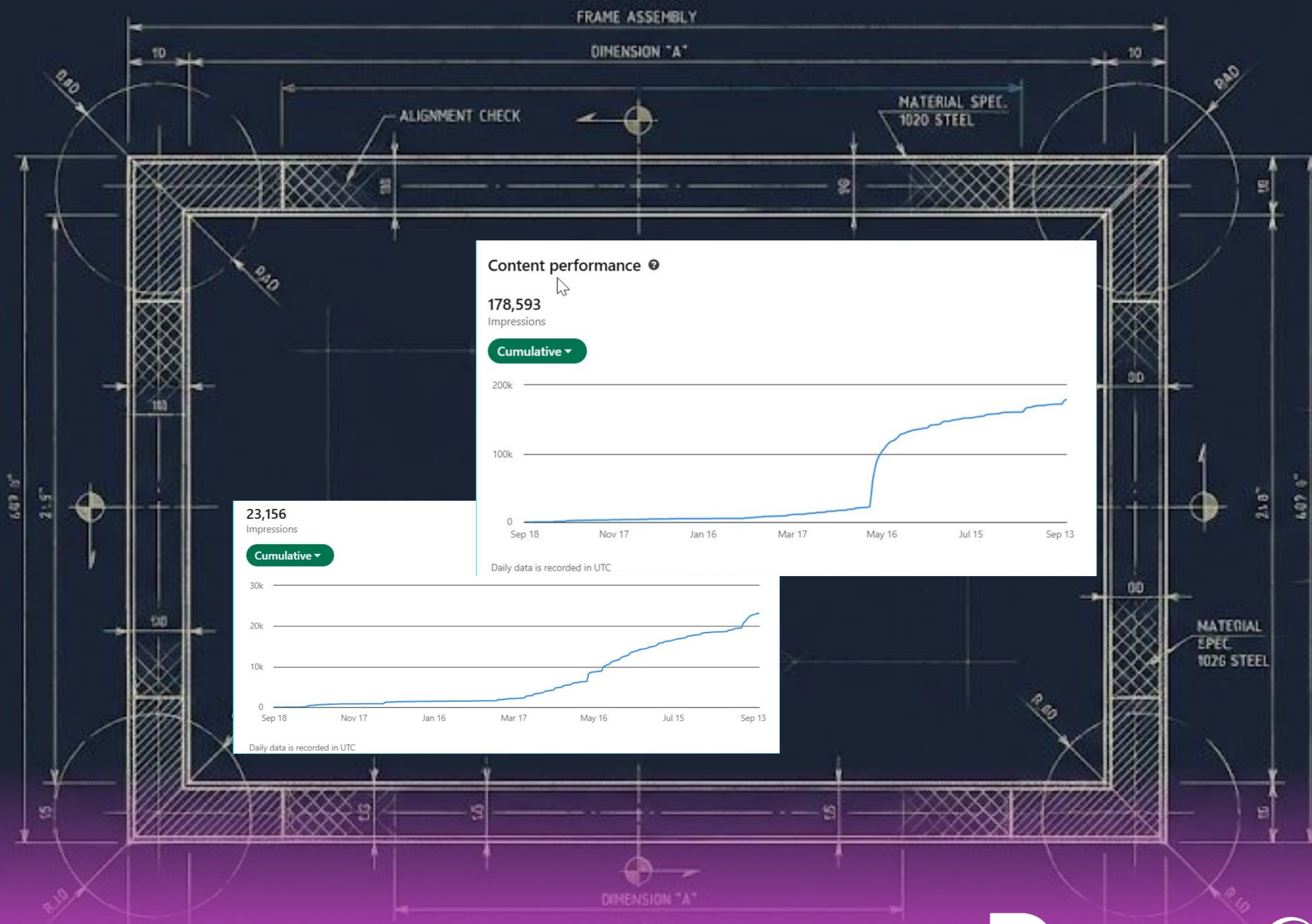
N8N



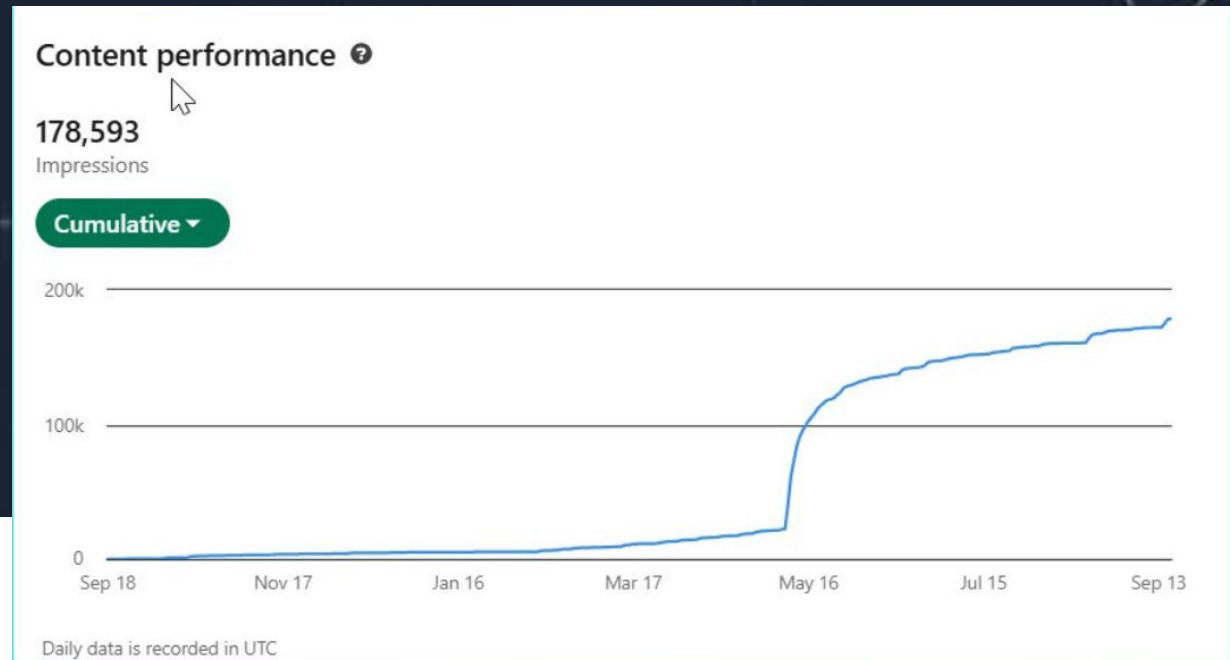
CANVA

LO STACK AI USATO
NEL PROGETTO





PERFORMANCE:
INBOUND +166%





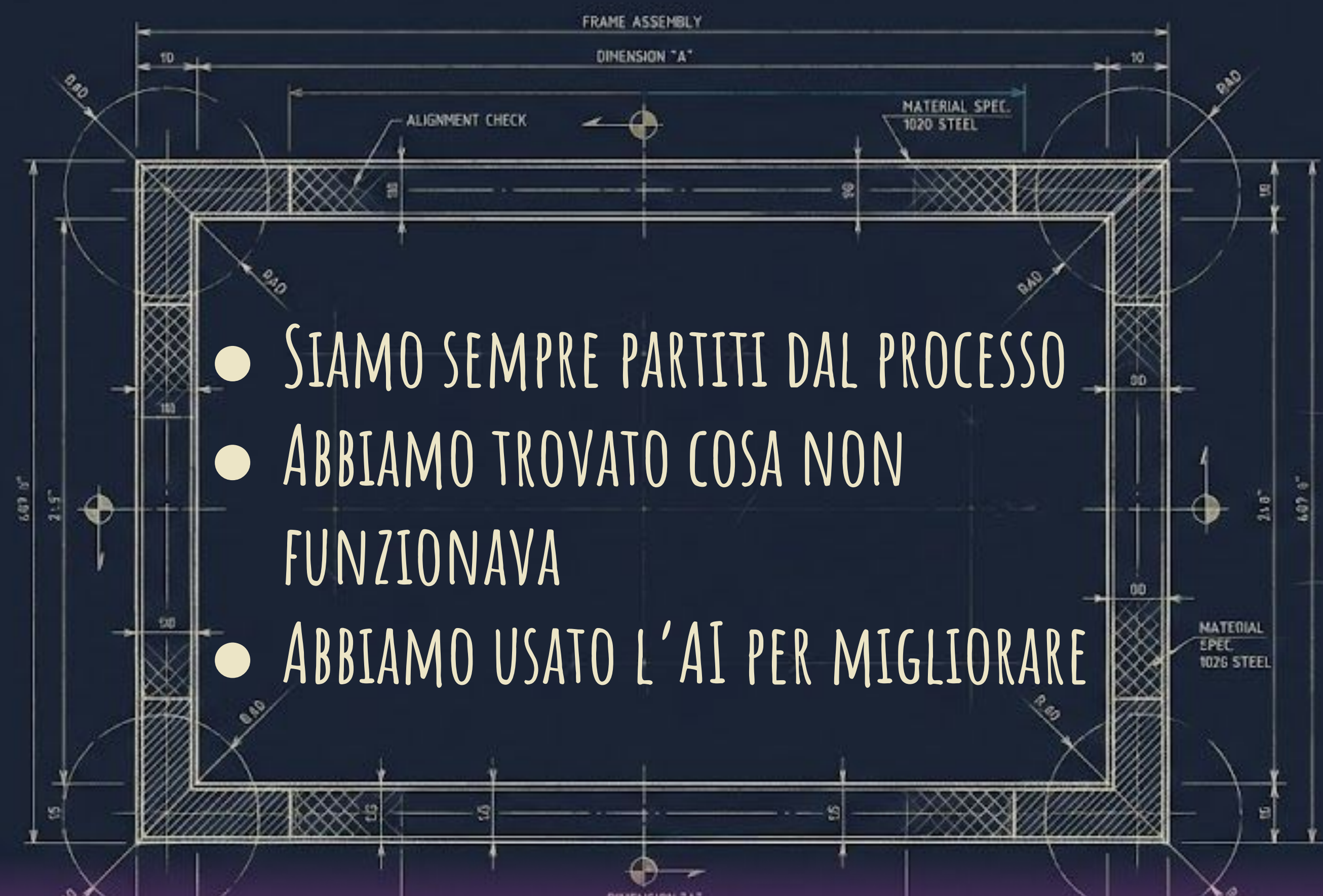
PREDIRE IL CHURN
PRIMA CHE AVVENGA



ARRIVARE PREPARATI DA
UN CLIENTE



CONOSCERE LA PERSONALITÀ DI
CHI STIAMO PER INCONTRARE

- 
- Technical drawing of a rectangular frame assembly. The drawing shows a central rectangular area with dimensions 16' 2" by 21' 0". The frame is composed of multiple layers, with dimensions 10, 15, and 18 indicated for different sections. The material specification is 1020 STEEL. The drawing also includes an alignment check and a material specification of 1026 STEEL. The overall dimensions of the assembly are 60' 0" by 60' 0".
- SIAMO SEMPRE PARTITI DAL PROCESSO
 - ABBIAMO TROVATO COSA NON FUNZIONAVA
 - ABBIAMO USATO L'AI PER MIGLIORARE



Questo libro non è per chi cerca scorciatoie, ma per chi sa che nelle vendite l'adozione dell'intelligenza artificiale fa la differenza. È pensato per commerciali, direttori vendite, imprenditori e liberi professionisti ambiziosi che vogliono trasformare radicalmente il proprio approccio e capire come l'AI possa diventare un alleato concreto per ottenere risultati migliori.

Oggi l'AI permette già di analizzare migliaia di potenziali clienti in pochi minuti, prevedere comportamenti d'acquisto con precisione chirurgica, personalizzare ogni messaggio come fosse cucito su misura. La domanda non è più "se" adottarla, ma "come farlo prima dei competitor".

Nel libro non troverai la teoria astratta, ma una vera e propria guida pratica: dal metodo S.A.L.E.S. per costruire prompt efficaci, alla scelta degli strumenti giusti con un mix intelligente di soluzioni accessibili che offre più valore delle costose piattaforme enterprise a seconda di quale è la tua fase di vendita.

Una roadmap completa per trasformare l'AI da buzzword a vantaggio competitivo.

Perché il futuro non sarà dei più grandi, ma dei più veloci e di chi capirà come dialogare con questo strumento.

Massimiliano Böhm è un esperto direttore commerciale con oltre 20 anni di esperienza internazionale maturata tra UK, Olanda e Irlanda in aziende come Ramboll, Emerson e LinkedIn. Oggi guida Böhm Consulting, la prima realtà specializzata in sales management e ottimizzazione commerciale interamente basata sull'intelligenza artificiale.

Alberto Giusti ha fondato aziende in Italia, USA, Inghilterra e Svizzera, concentrandosi su consulenza digitale e business modeling. È business angel e partner di P3 Ventures e Guanxi, oltre ad altre 32 aziende in 7 Paesi. Collabora con organizzazioni non profit, promuovendo l'innovazione digitale e l'impatto sociale. Ha scritto numerosi libri sulla trasformazione digitale, con particolare attenzione all'AI nel business.

FrancoAngeli
La passione per le conoscenze

€ 26,00 (V)



1060.363 M. Böhm - A. Giusti

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NELLE VENDITE



Da gennaio 2026

FONDAZIONE
INNOVATION
BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT
informare
internazionalizzazione formazione economia del mare



**CONSORZIO
INDUSTRIALE
DEL LAZIO**

DiSCo
LAZIO
Ente Regionale per il
Diritto allo Studio e alla Conoscenza



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO
MERIDIONALE



CON L'AI POSSIAMO FARE MEGLIO QUELLO CHE SAPPIAMO GIÀ FARE BENE.
SENZA ESSERE UNA MULTINAZIONALE

Thank you

FONDAZIONE
INNOVATION
BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT
informare
internazionalizzazione formazione economia del mare



**CONSORZIO
INDUSTRIALE
DEL LAZIO**

DiSCo
LAZIO
Ente Regionale per il
Diritto allo Studio e alla Conoscenza



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO
MERIDIONALE



Lorem ipsum dolor sit arnet, consectetur



Testo

Lorem ipsum dolor sit
arnet, consectetur



Testo

Lorem ipsum dolor sit
arnet, consectetur



Testo

Lorem ipsum dolor sit
arnet, consectetur

Lorem ipsum dolor sit arnet, consectetur

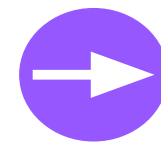
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do
eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna

Table of contents

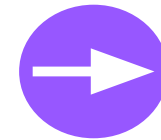
Present the **problem** you are solving



Offer your life-changing **solution**



Put your **product** in the spotlight



Now support it with **evidence**





What?

Describe the problem you are solving.



Why?

Detail why it matters and why it needs to be addressed now.

Lorem ipsum dolor sit arnet, consectetuer

Lorem ipsum dolor sit arnet, consectetur

“

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
adipiscing elit, sed do eiusmod tempor
incididunt ut labore et dolore magna
aliqua.

Lorem ipsum