

04  
12  
25

# 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**



CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE



*SPEAKER*

# Massimiliano Böhm

*Founder & Managing Director  
Böhm Consulting*





# SALES... RELOADED

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



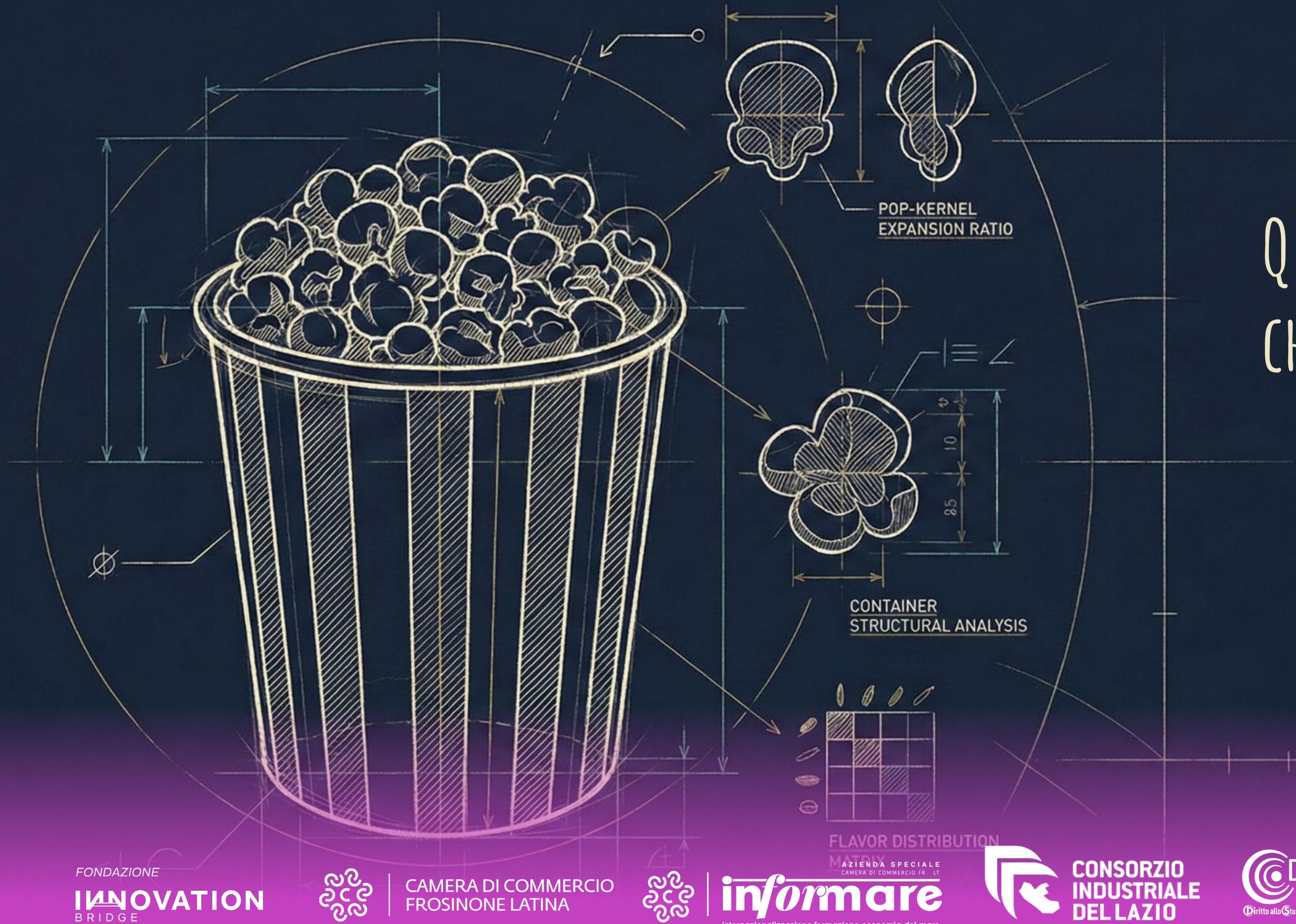
CI HANNO CAMBIATO  
LE REGOLE DEL GIOCO



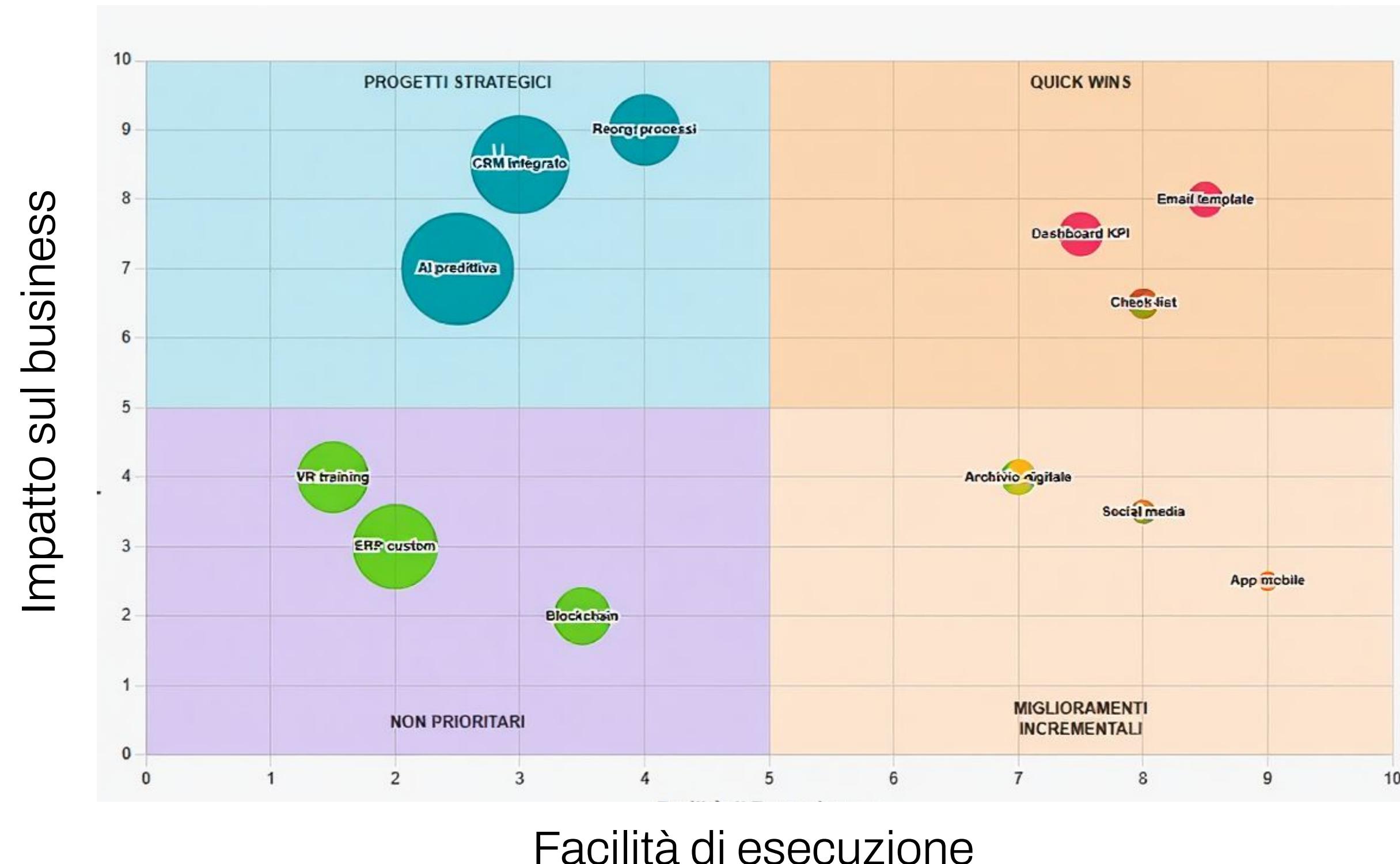
SI COMPRA NEL 2026

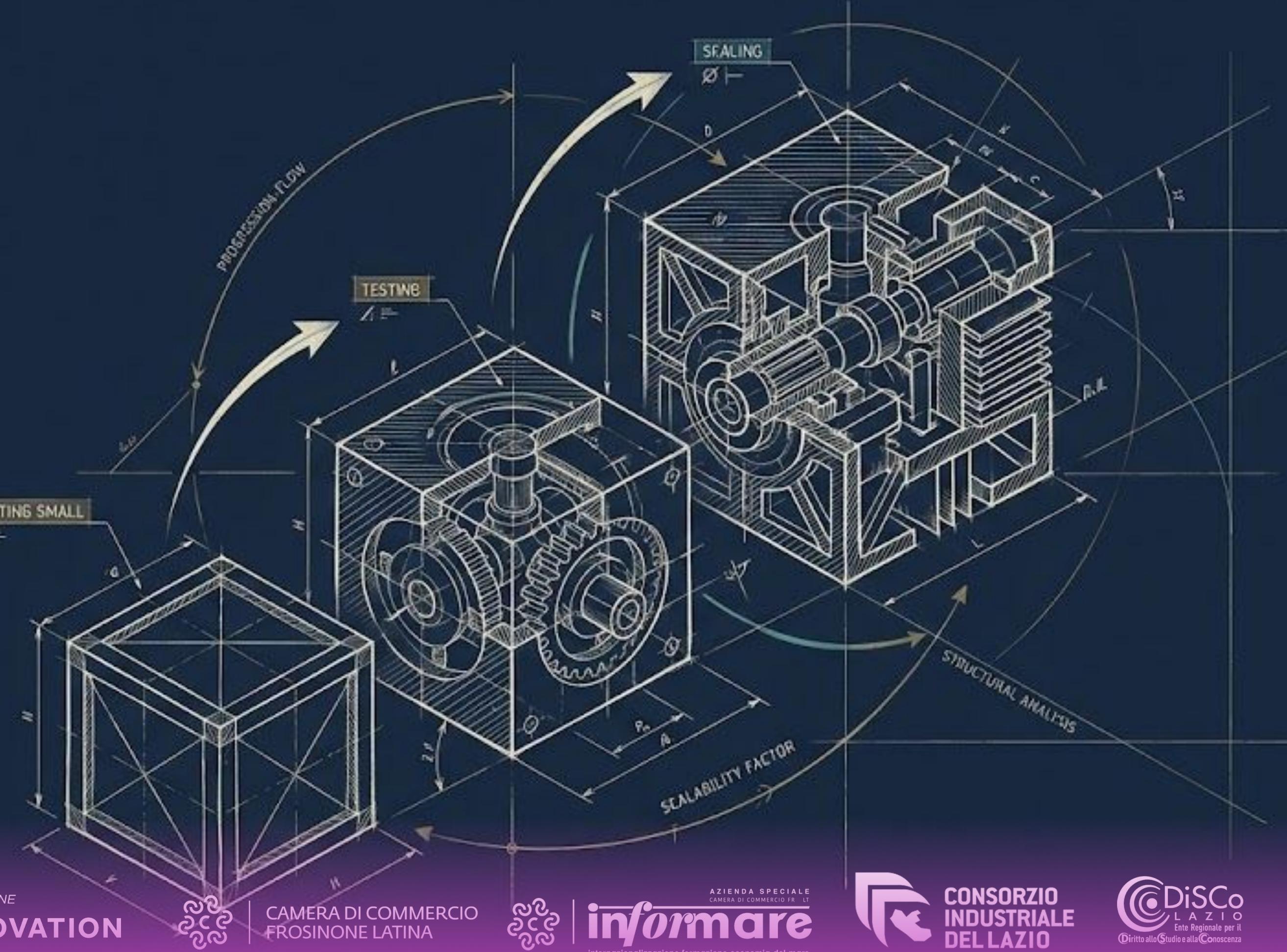
PERCHÈ VENDIAMO  
COME NEL 1997?





QUANDO LO FATE  
CHIAMATEMI.



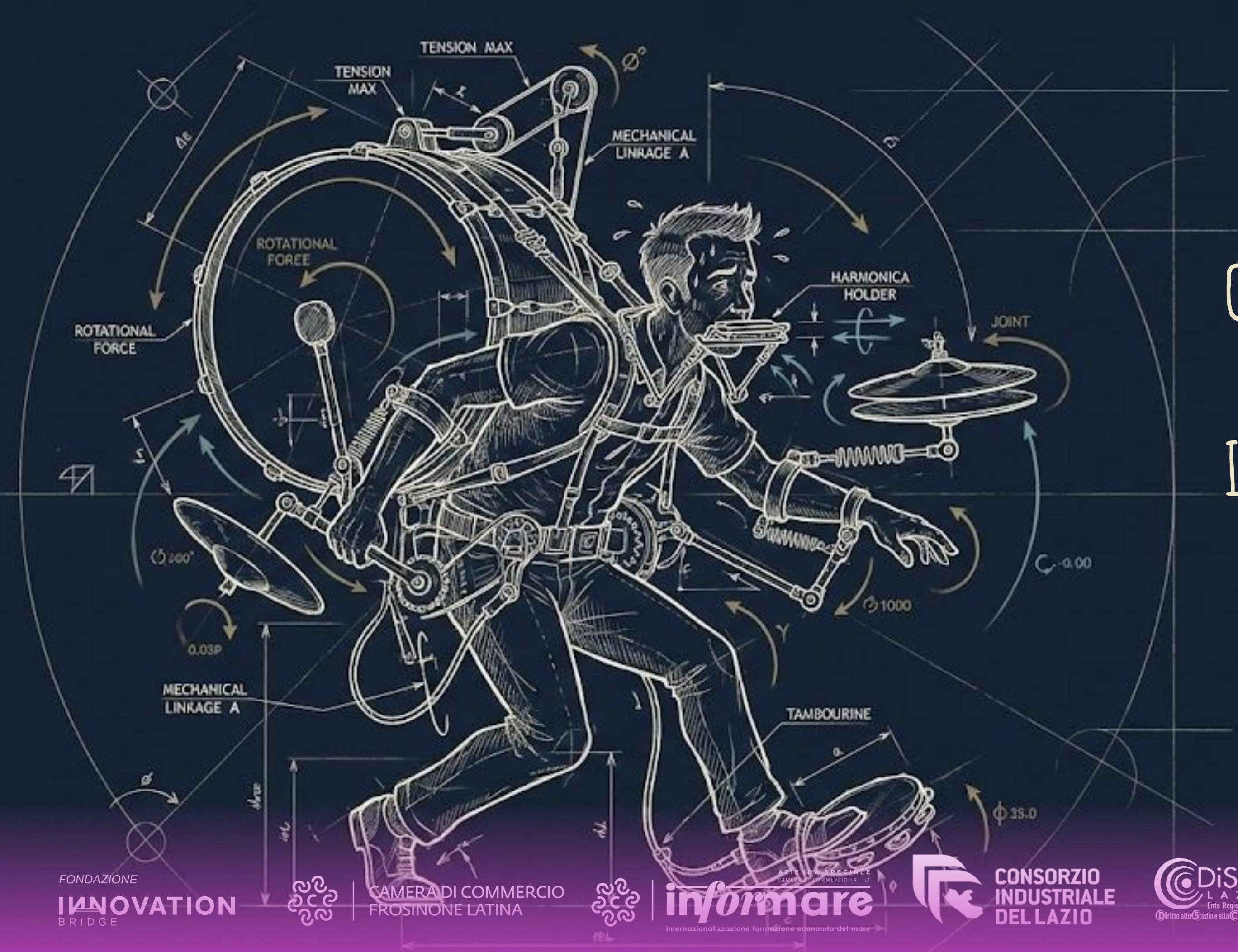


PROTOTYPE

TEST

SCALE





# COSA FAI DI MESTIERE?

# IL FULL CYCLE SALES!

# FONDAZIONE INNOVATION BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA



A Z I E N D A S P E C I A L  
C A M M A R O D I C O M M E R C I O F R

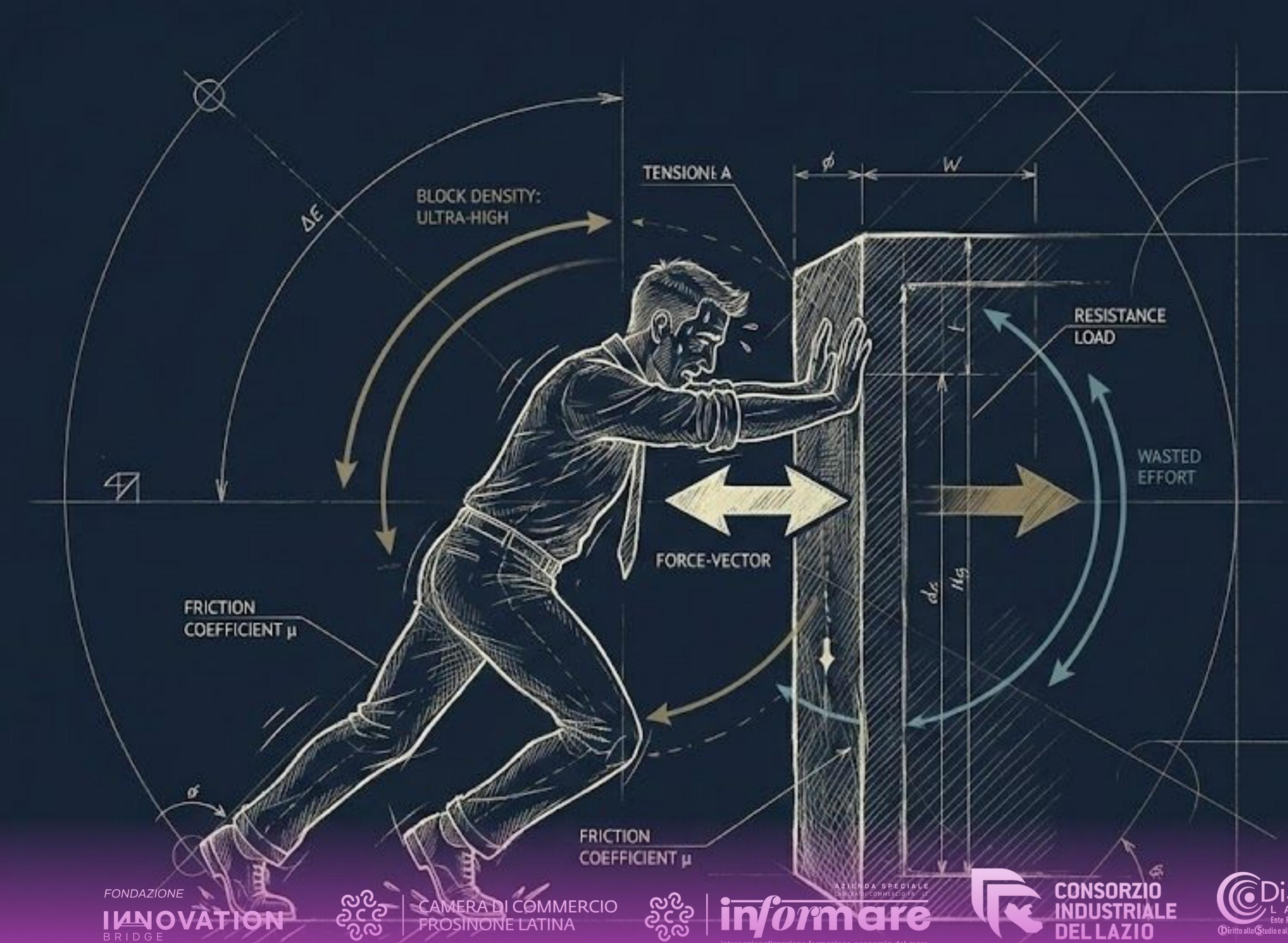


**CONSORZIO  
INDUSTRIALE  
DEL LAZIO**



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE

QUINDI BASTA  
ASSUMERE DI PIÙ?



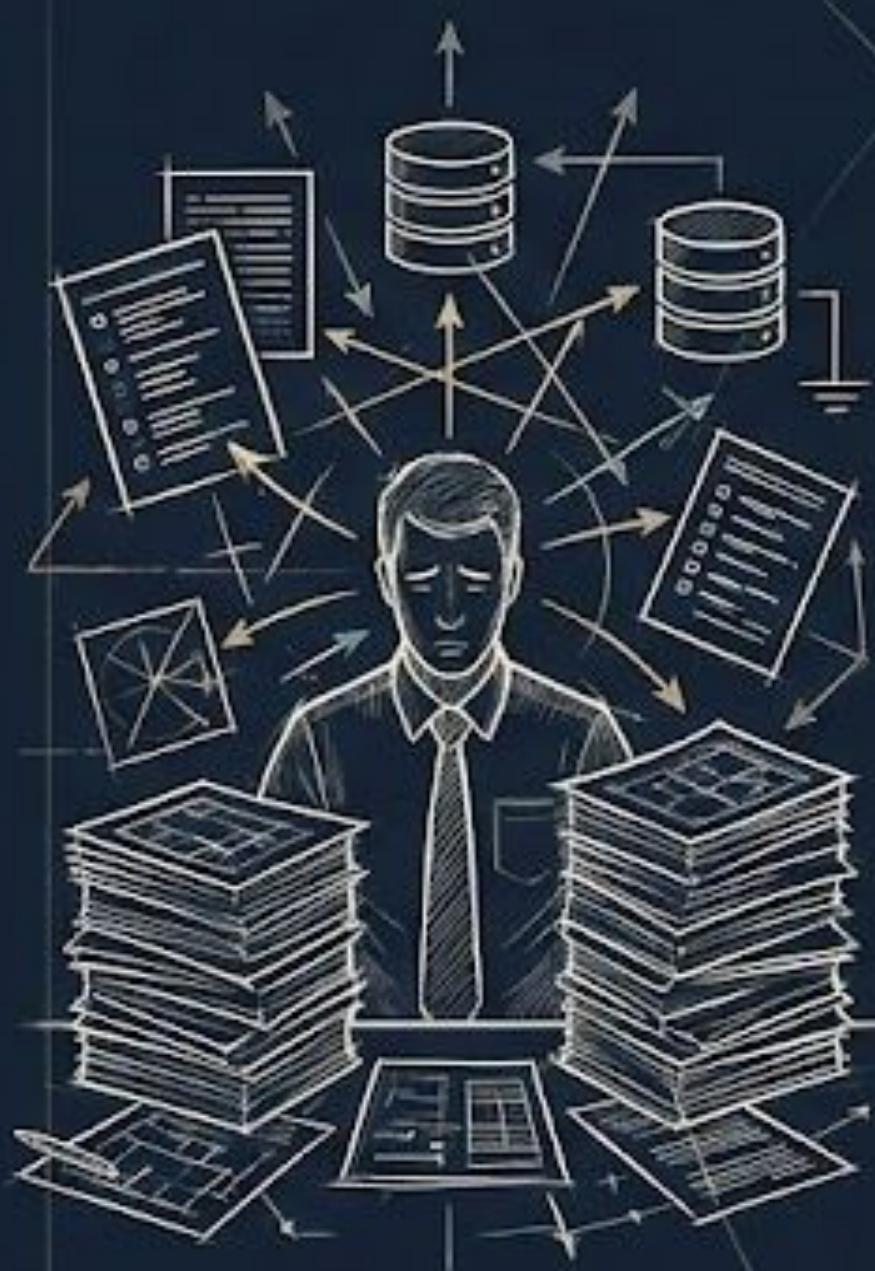


PROSPEZIONE

CHIUSURA

GESTIONE

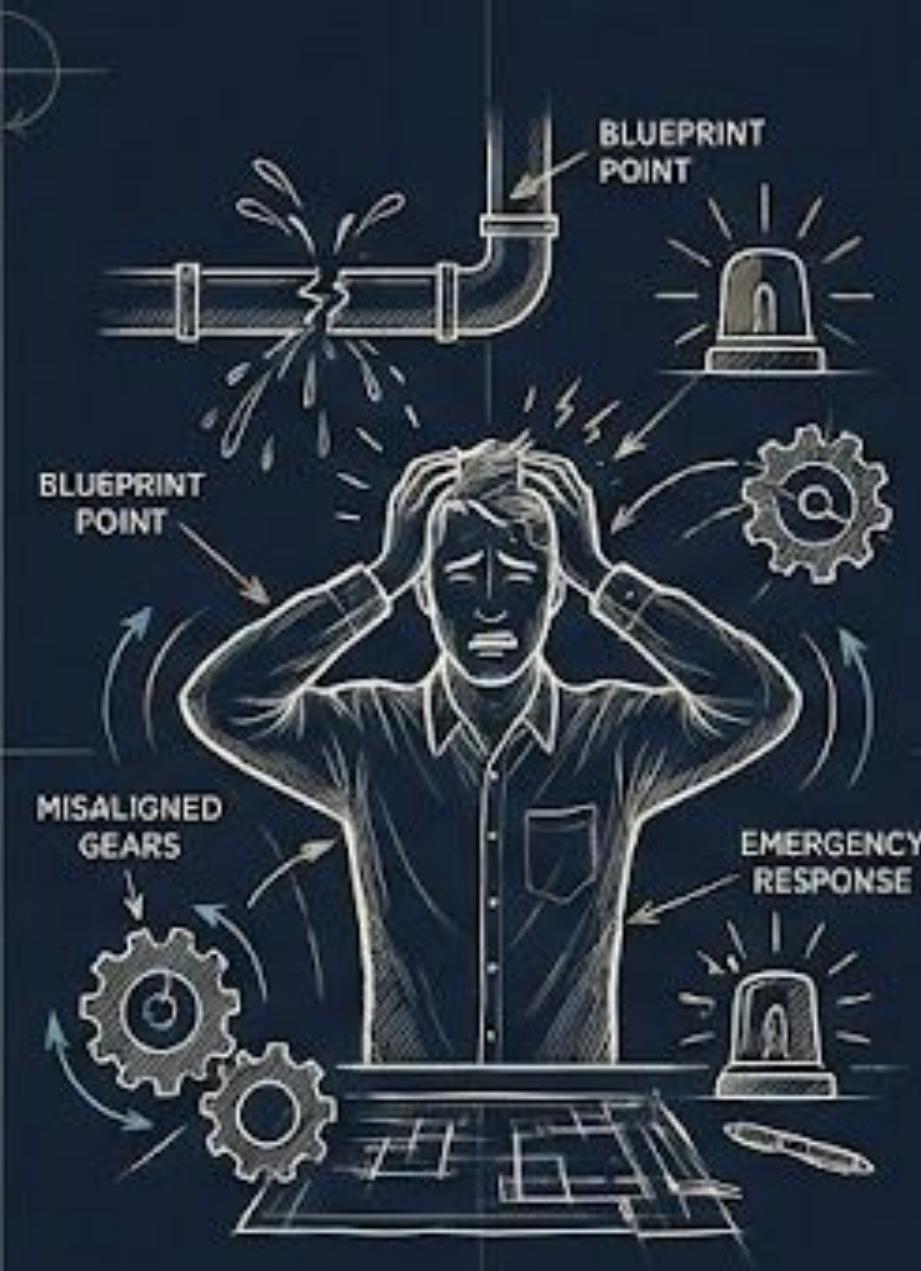




**SDR**

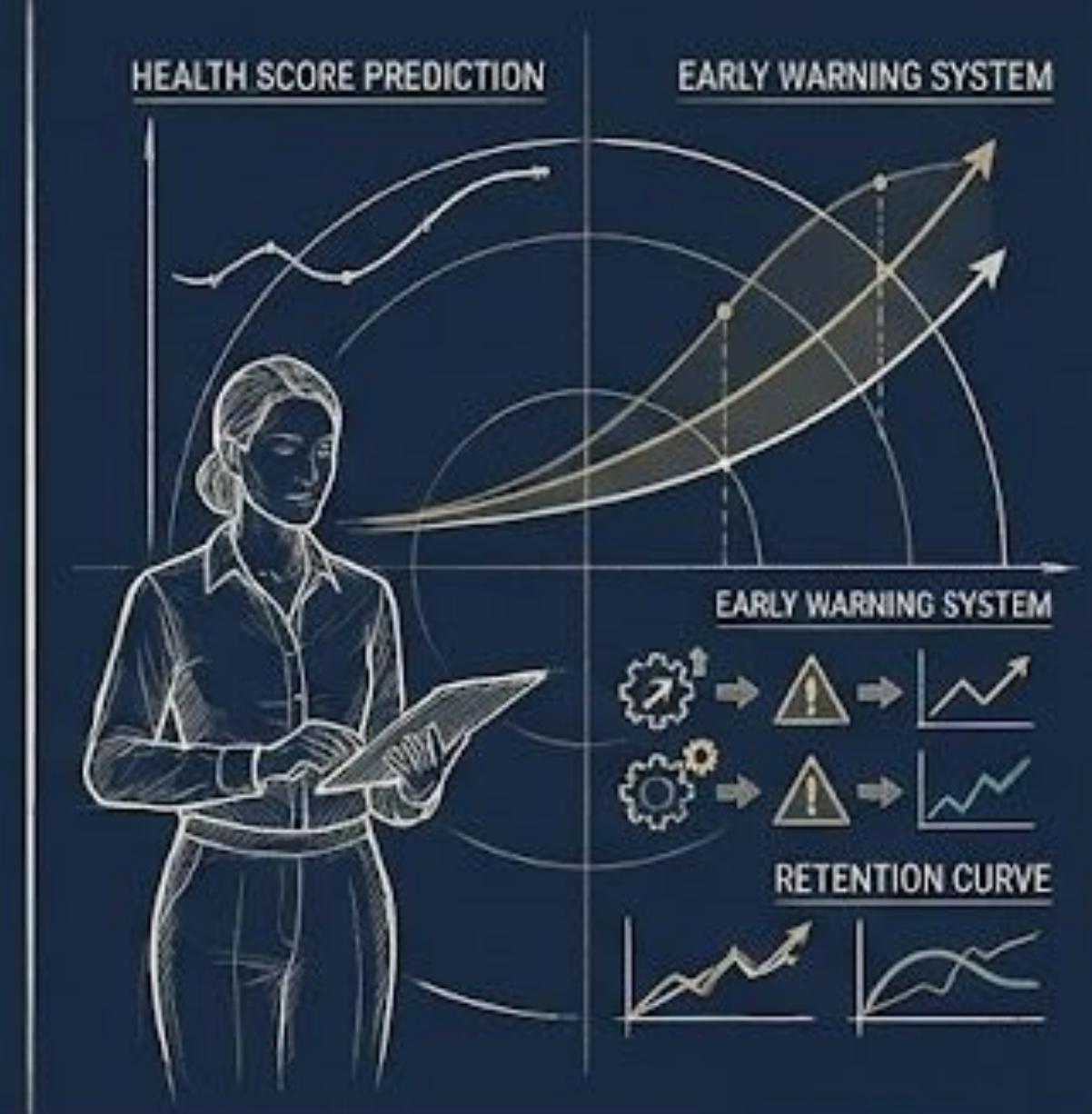
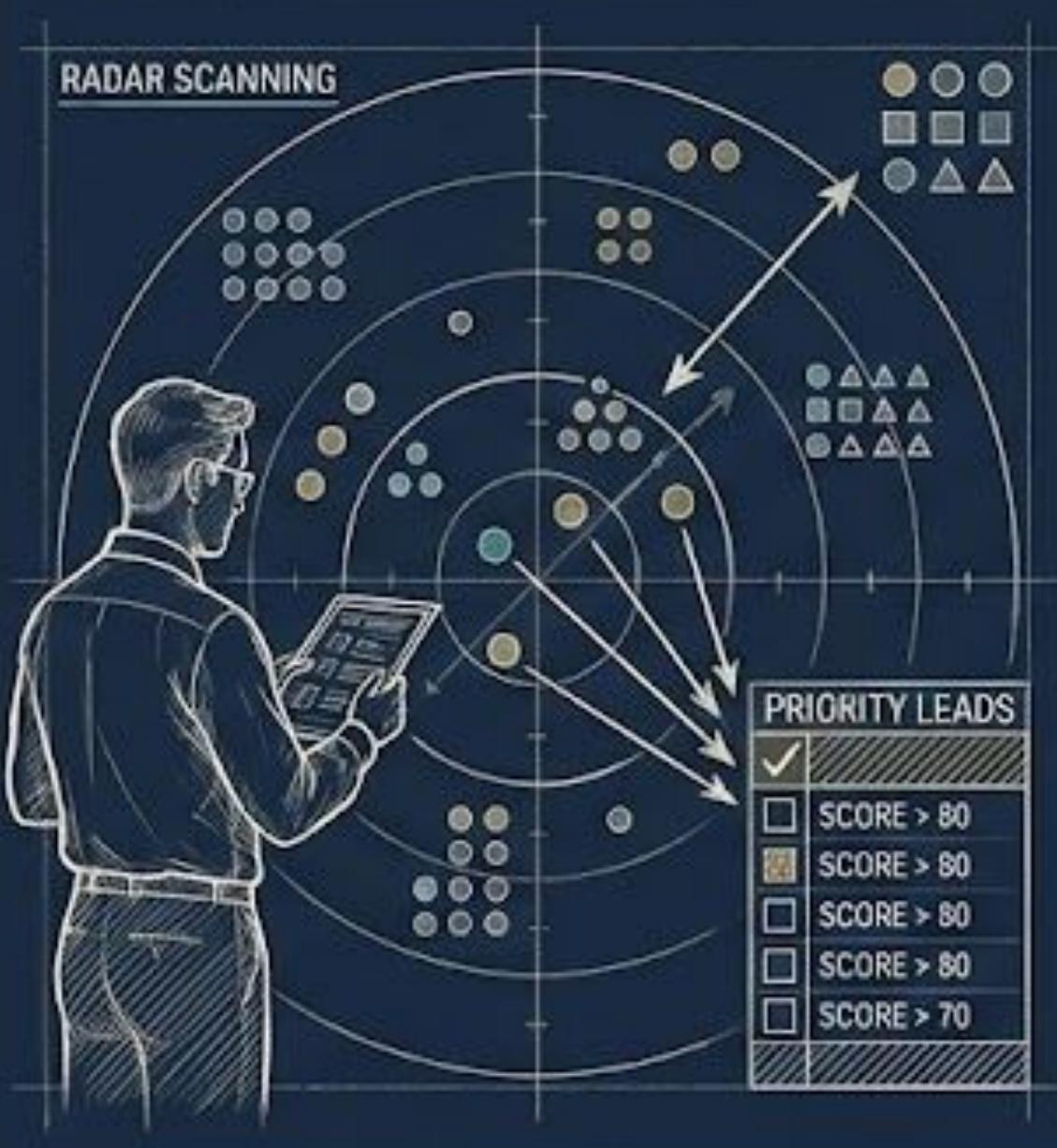


**AE**



**CSM**

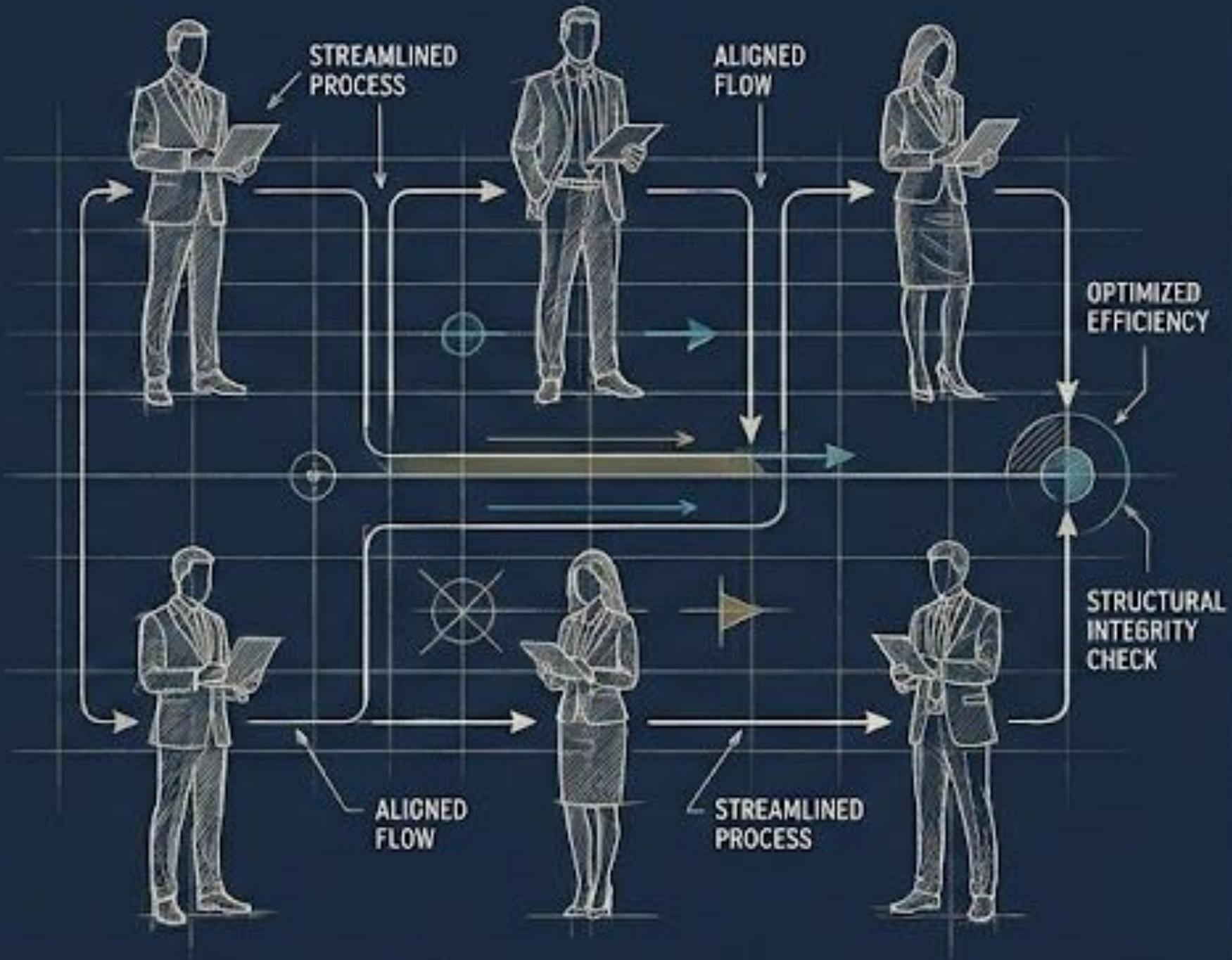
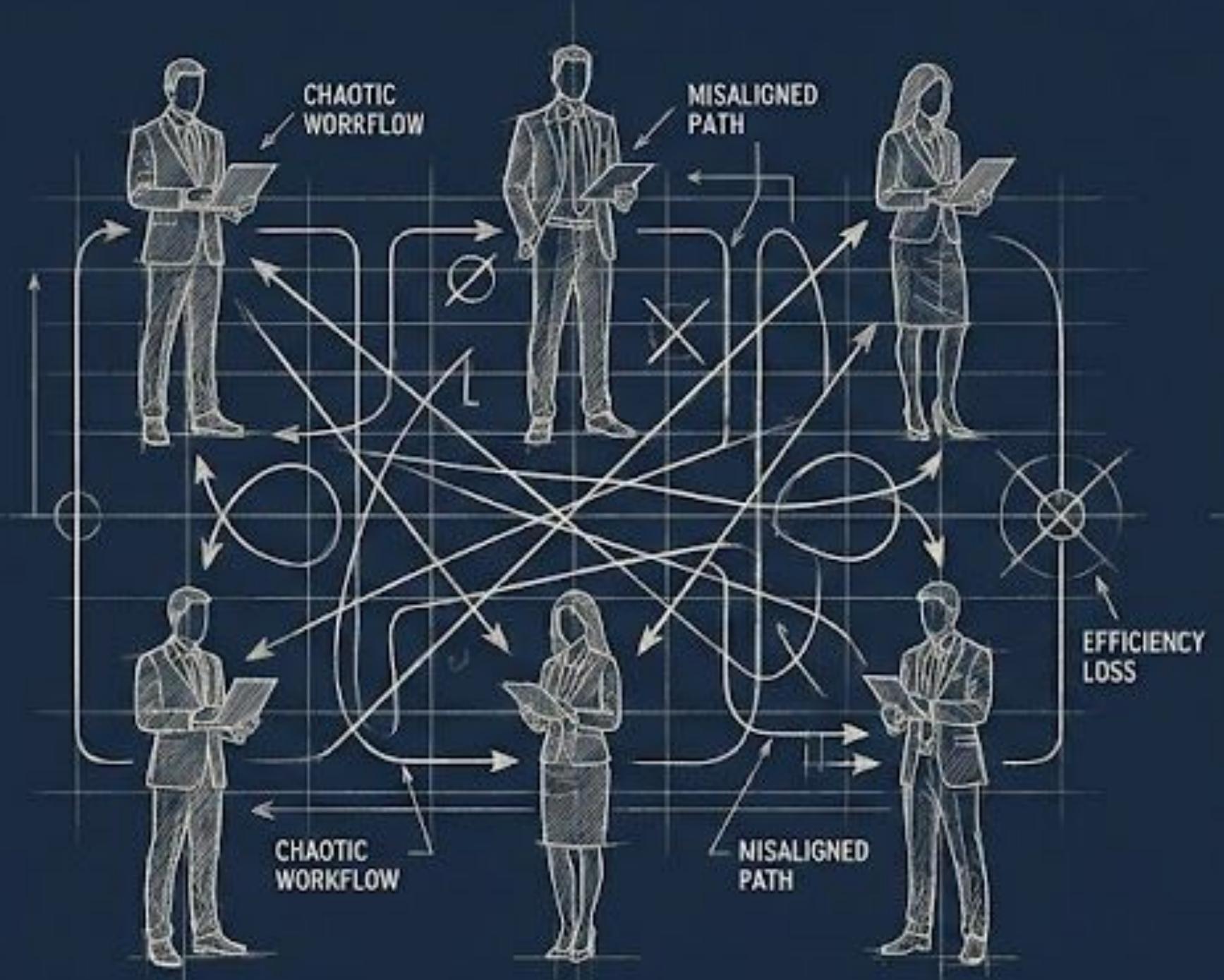
LE ATTIVITÀ SENZA AI  
SONO SUB-OTTIMALI  
IN UNA PMI

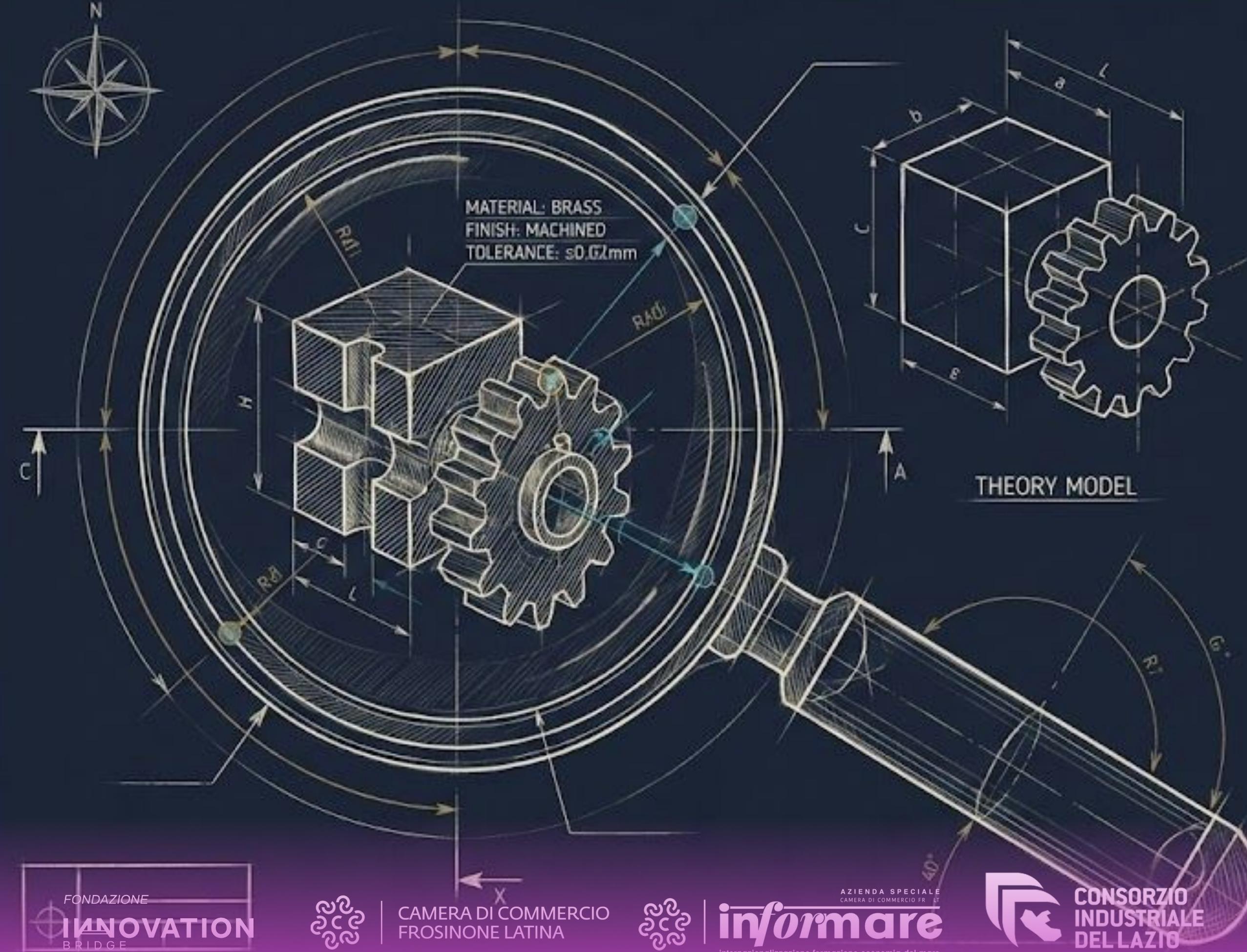


# TROVARE I GIUSTI CLIENTI

# NEGOZIARE CON VANTAGGIO

# INTERVENIRE PRIMA CHE SIA TARDI





CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA

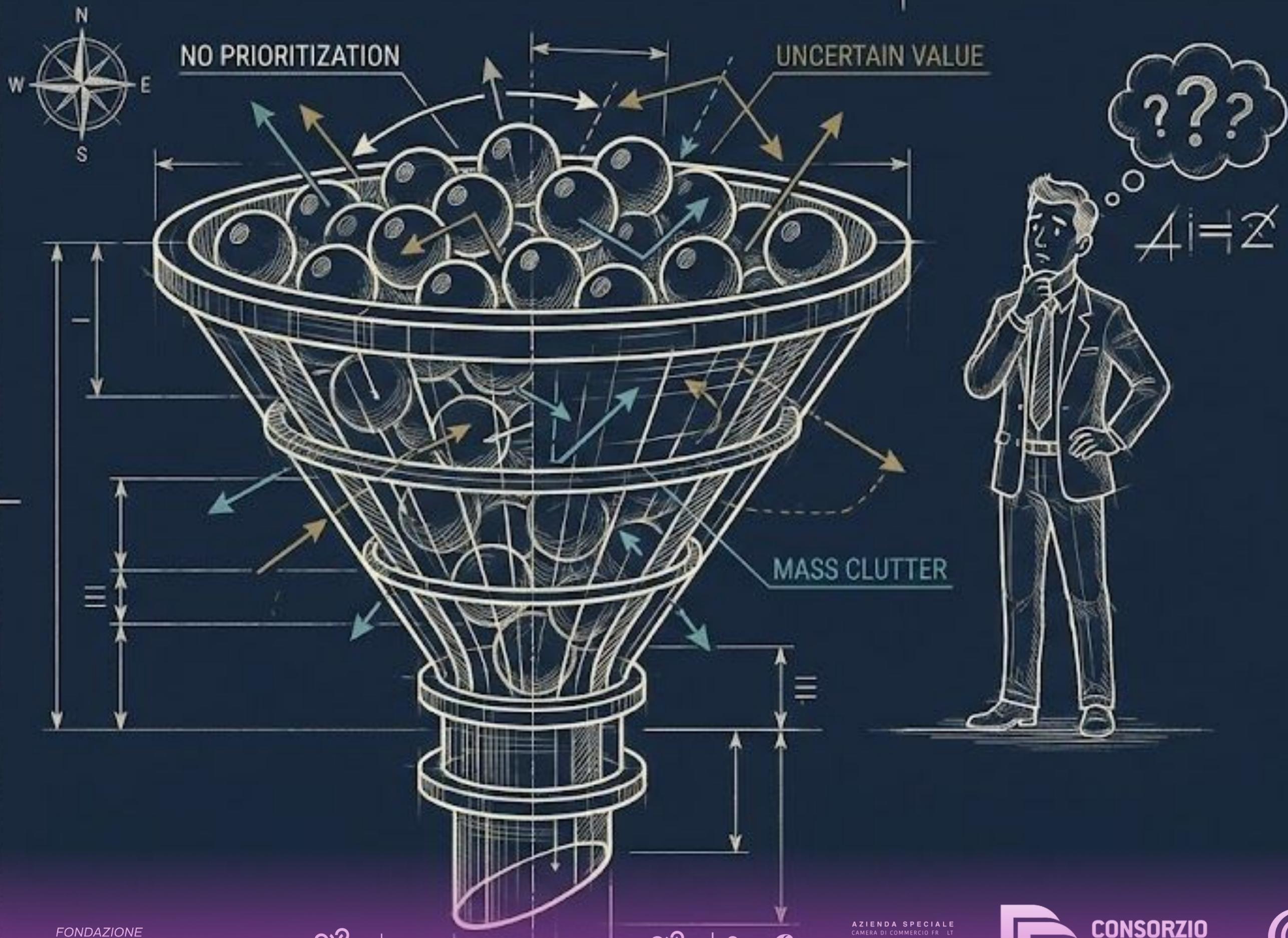


AZIENDA SPECIALE  
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT  
informare  
internazionalizzazione formazione economia del mare



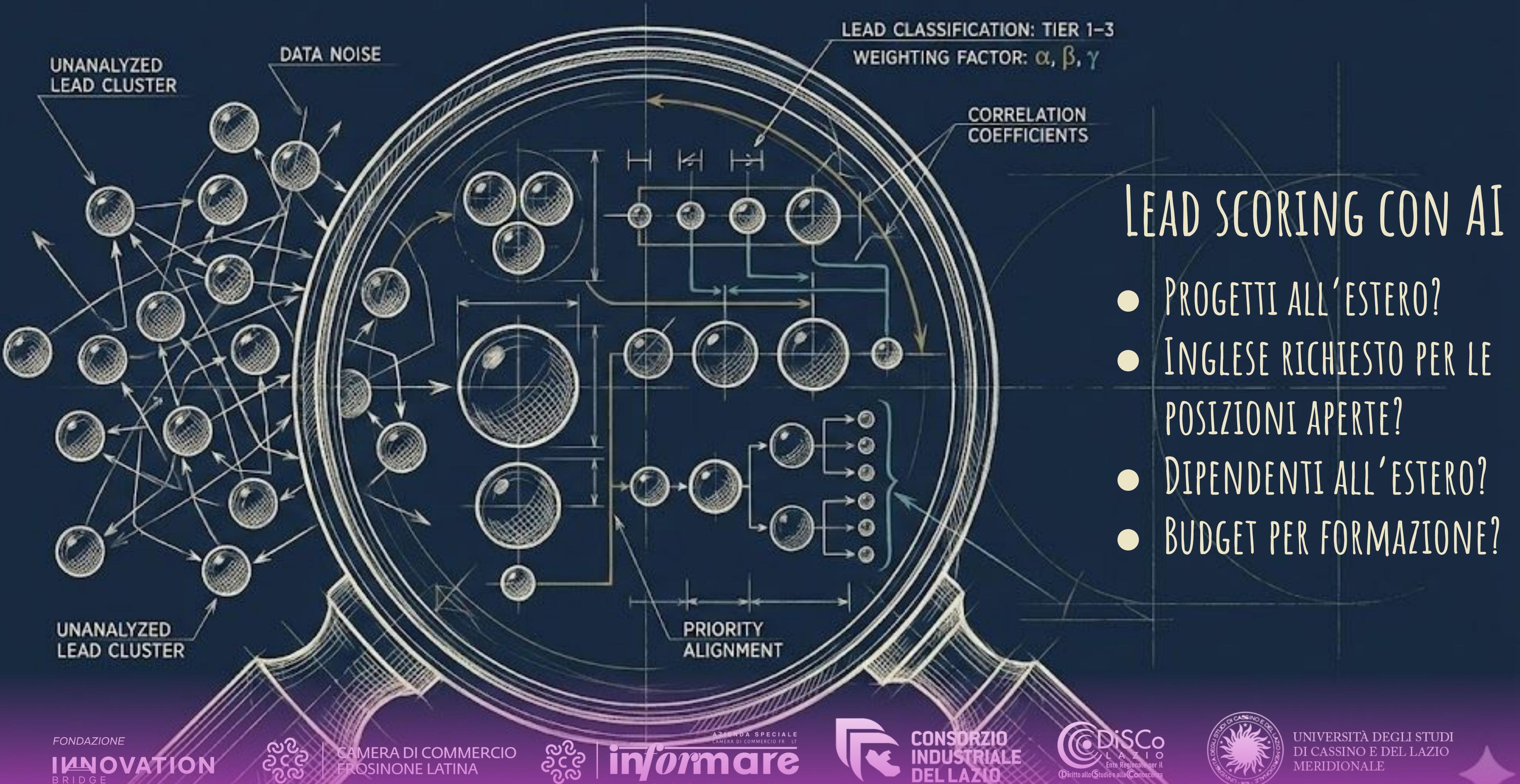
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE

VEDIAMO UN PO' DI  
CASI REALI



CLIENTE:  
SCUOLA DI INGLESE  
ONLINE

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



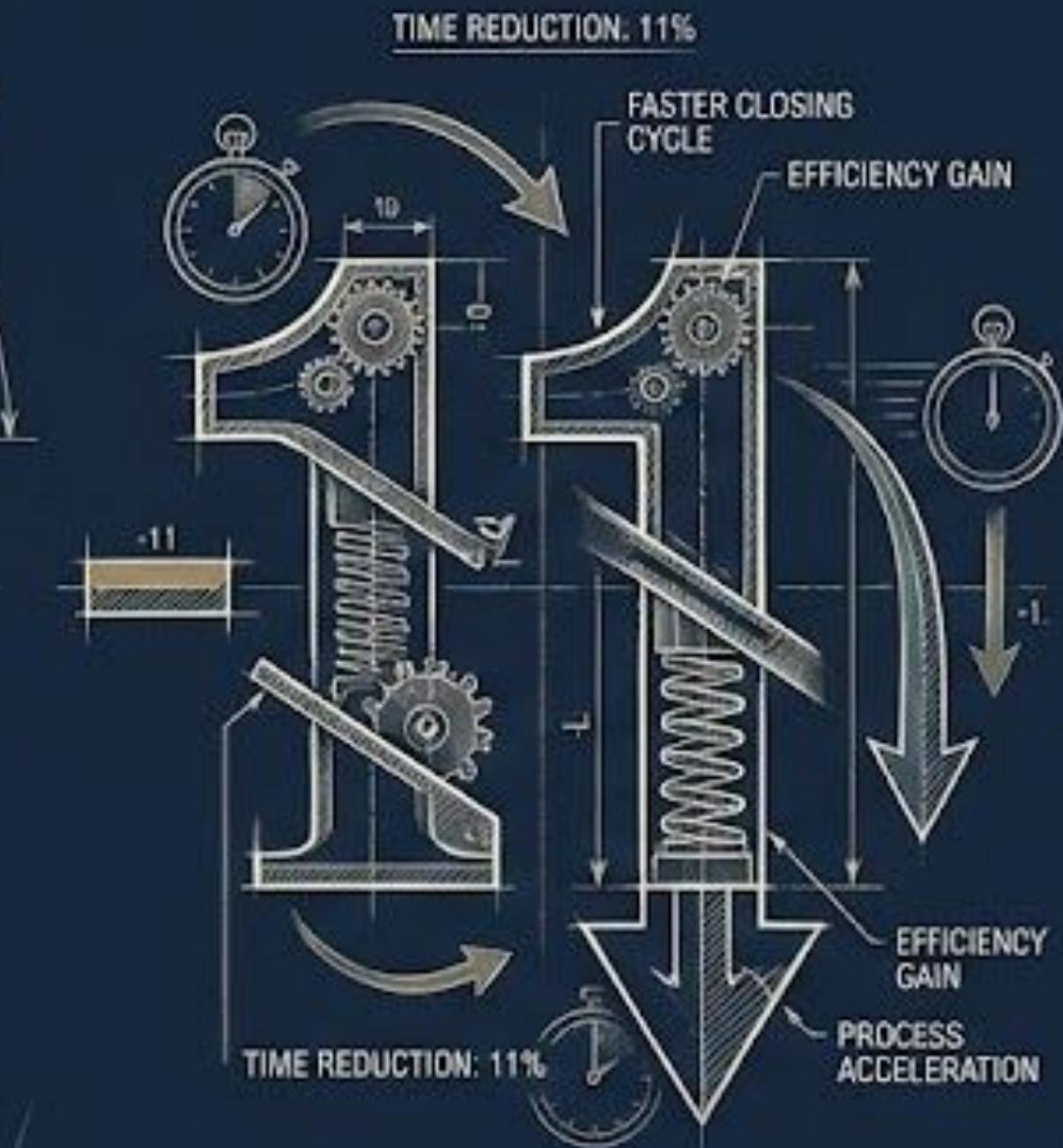
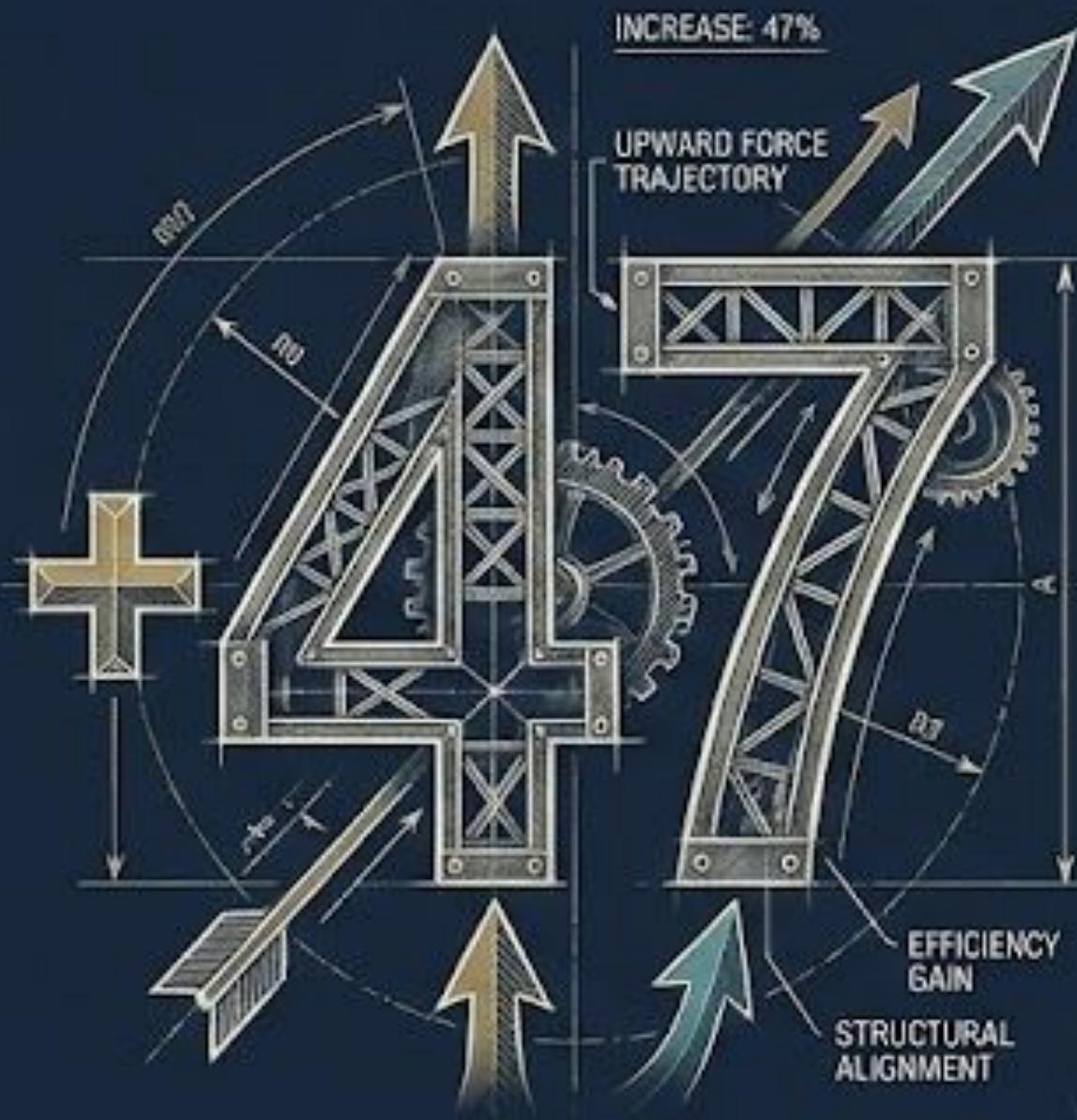


PROSPECT CON UN  
PUNTEGGIO DA 1 A 10:

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

# CRONO

# AIRCALI

# HUBSPO

# FONDAZIONE INNOVATION BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA



# informare



**CONSORZIO  
INDUSTRIALE  
DEL LAZIO**



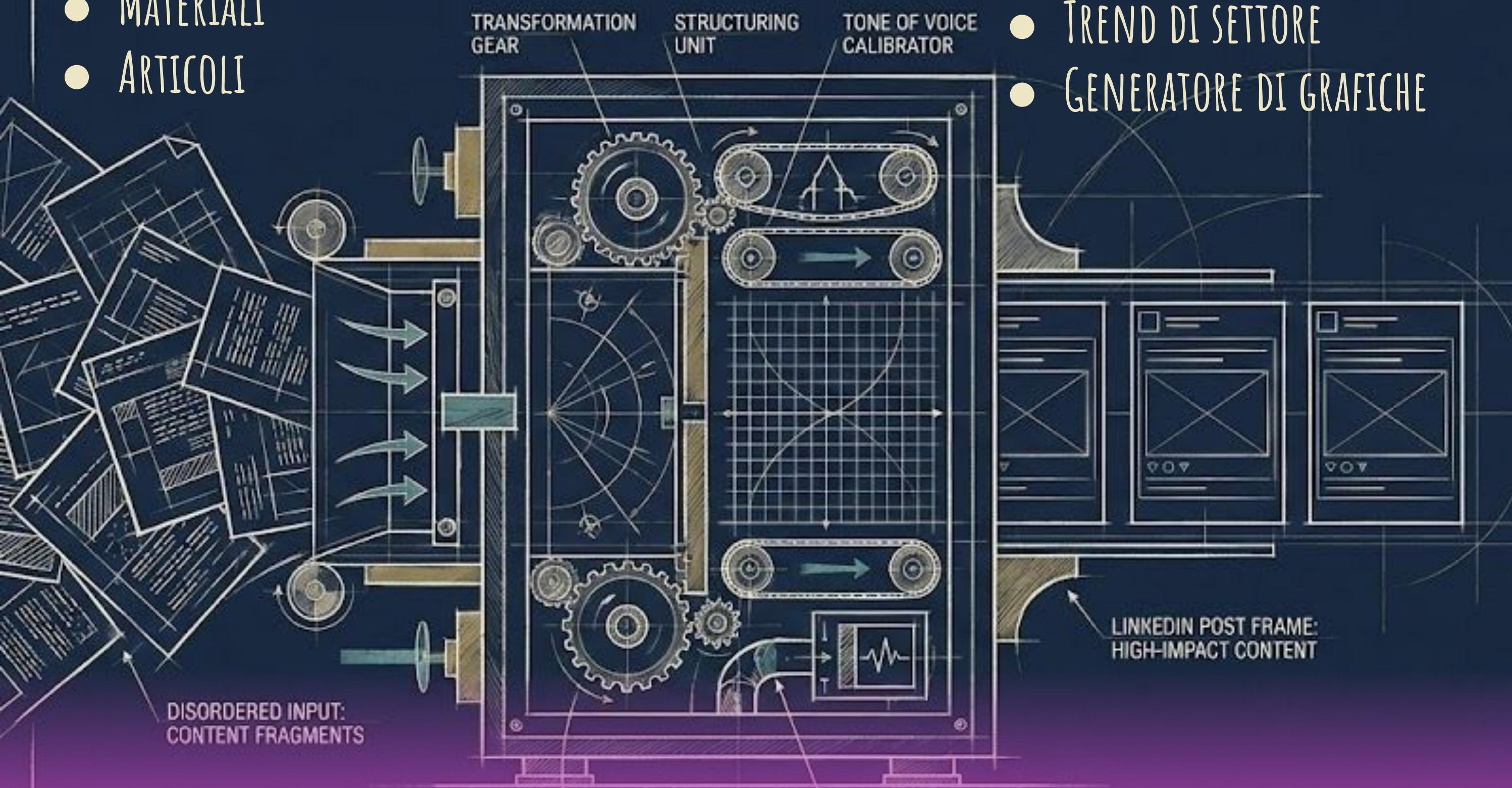
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE



CREARE LA PROPRIA  
STRATEGIA SU  
LINKEDIN?

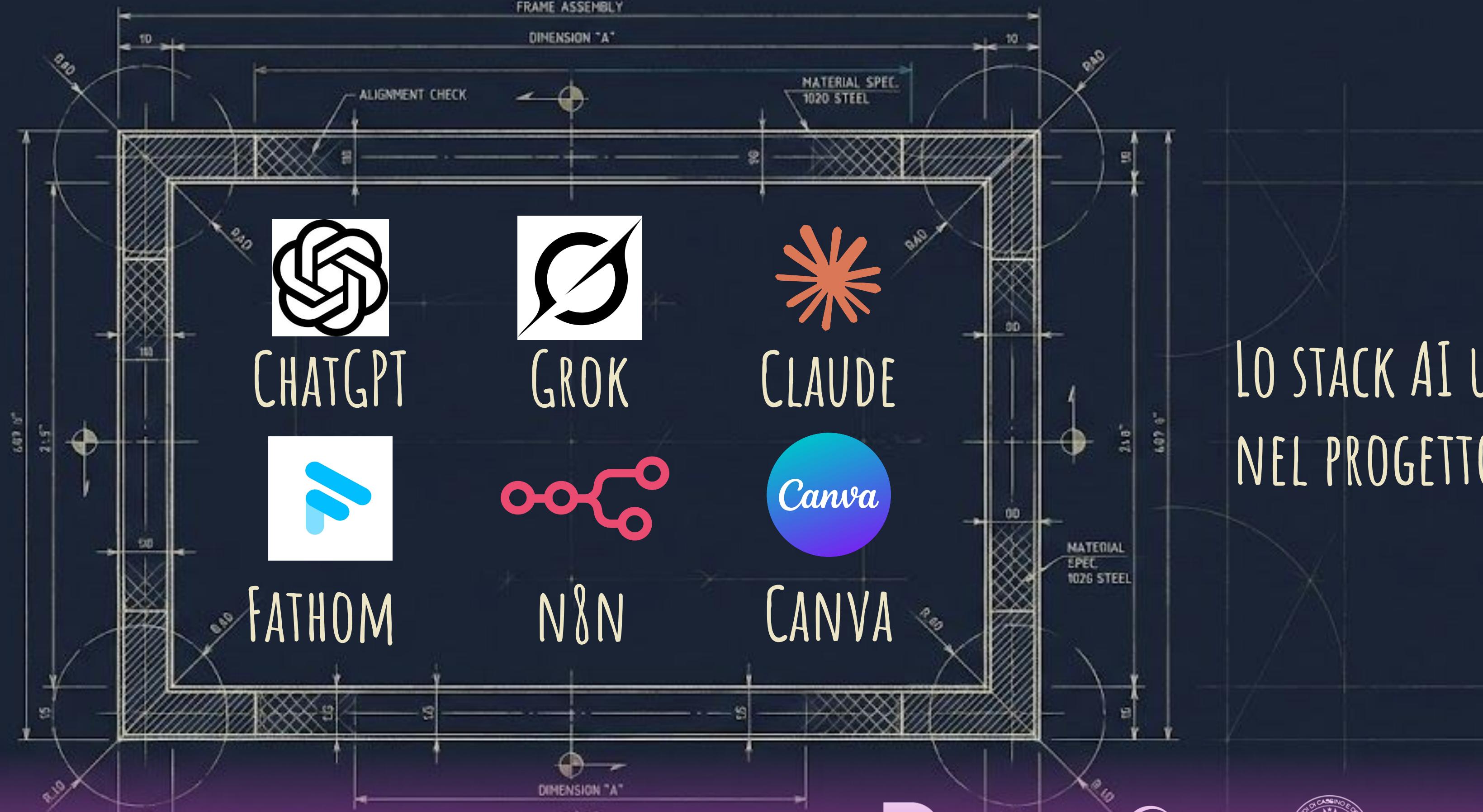
FACILE,  
SE SAI COME FARLO

- CALL CON CLIENTI
- MATERIALI
- ARTICOLI



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

FLUSSO DI POST  
STRUZZURATI  
E PERFORMANTI



# LO STACK AI USATO NEL PROGETTO

# FONDAZIONE INNOVATION BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA



# AZIENDA SPECIALE CAMERA DI COMMERCIO FR **informare** internazionalizzazione formazione economia del mondo

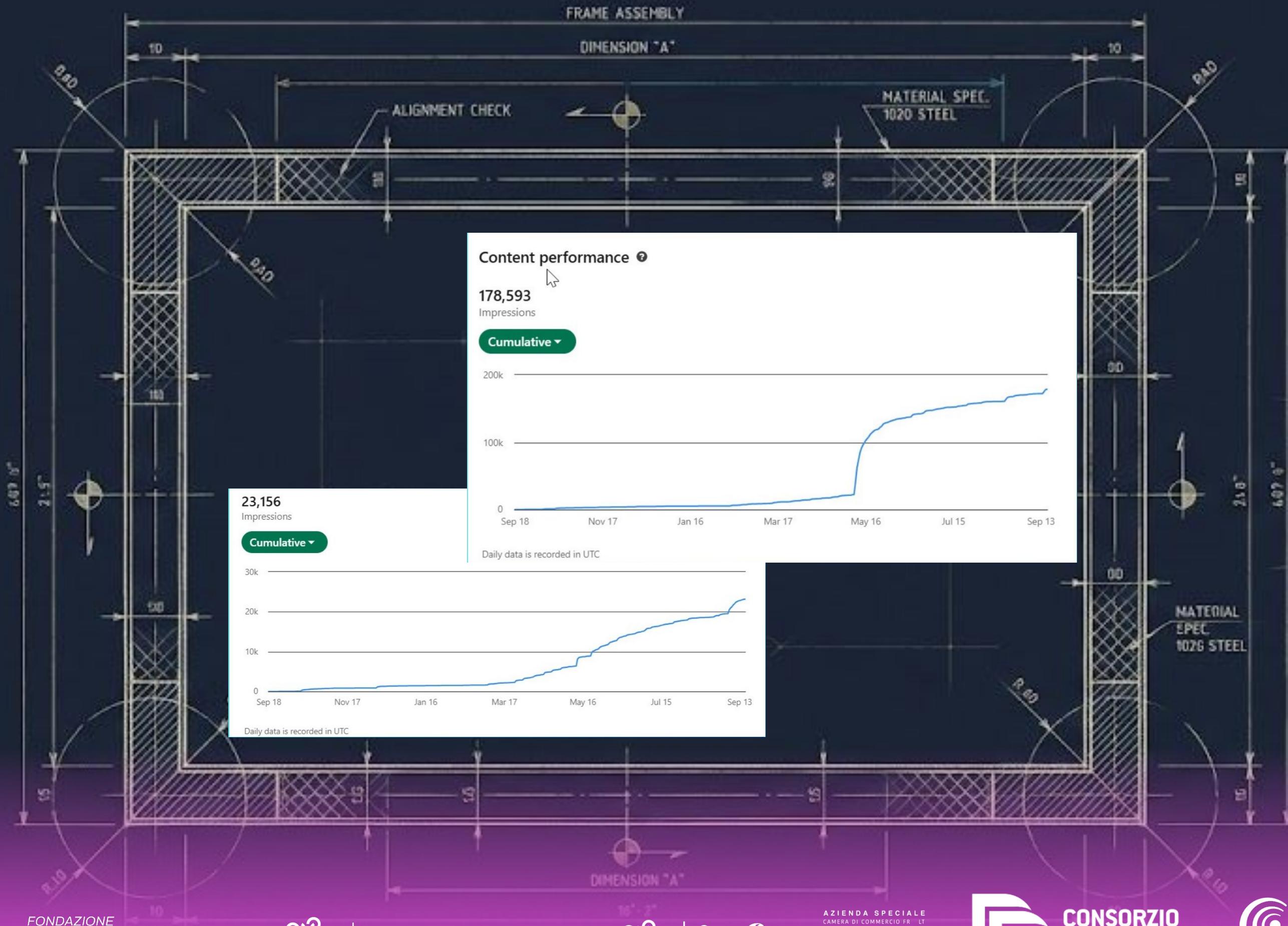


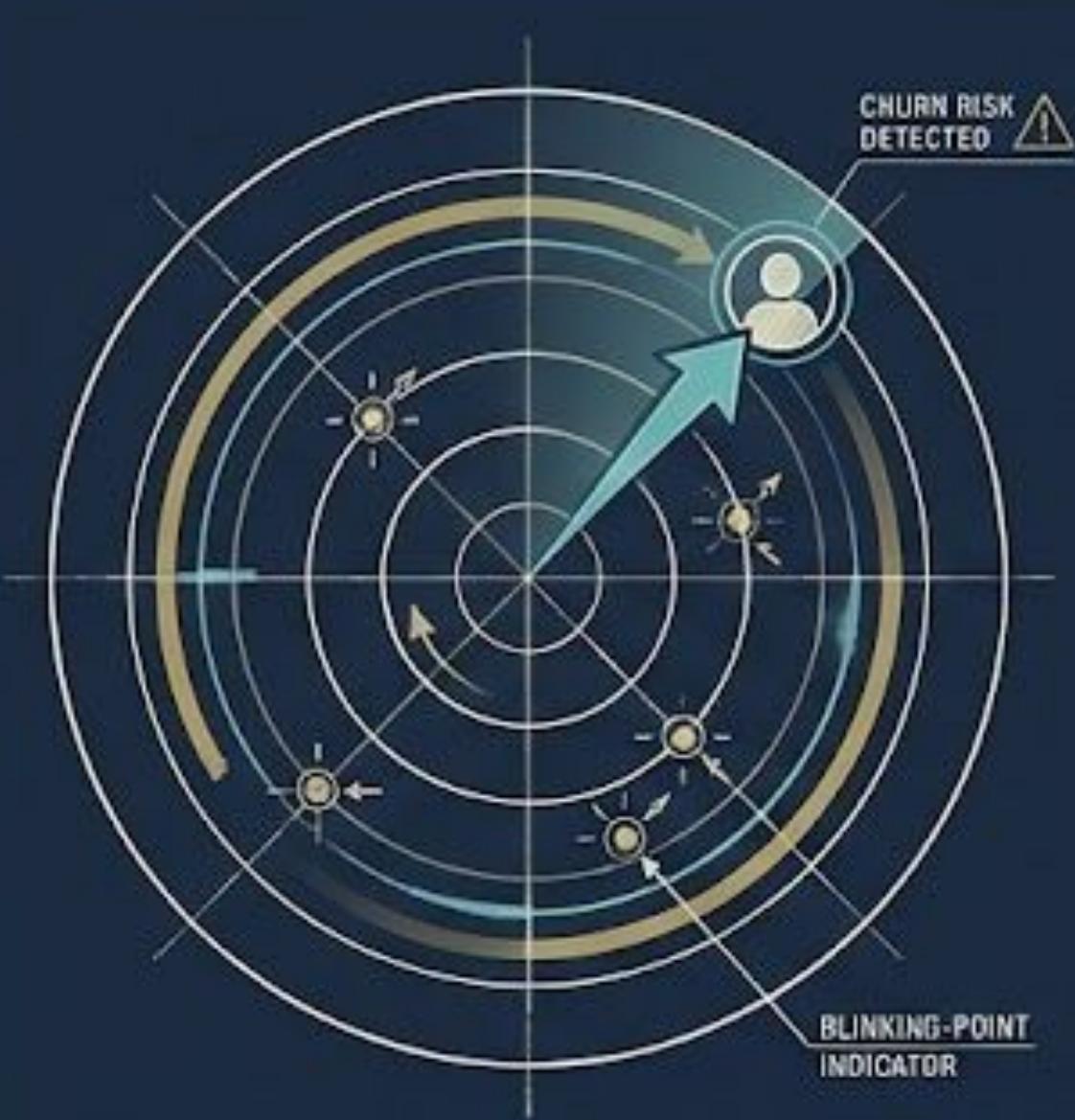
**CONSORZIO  
INDUSTRIALE  
DEL LAZIO**



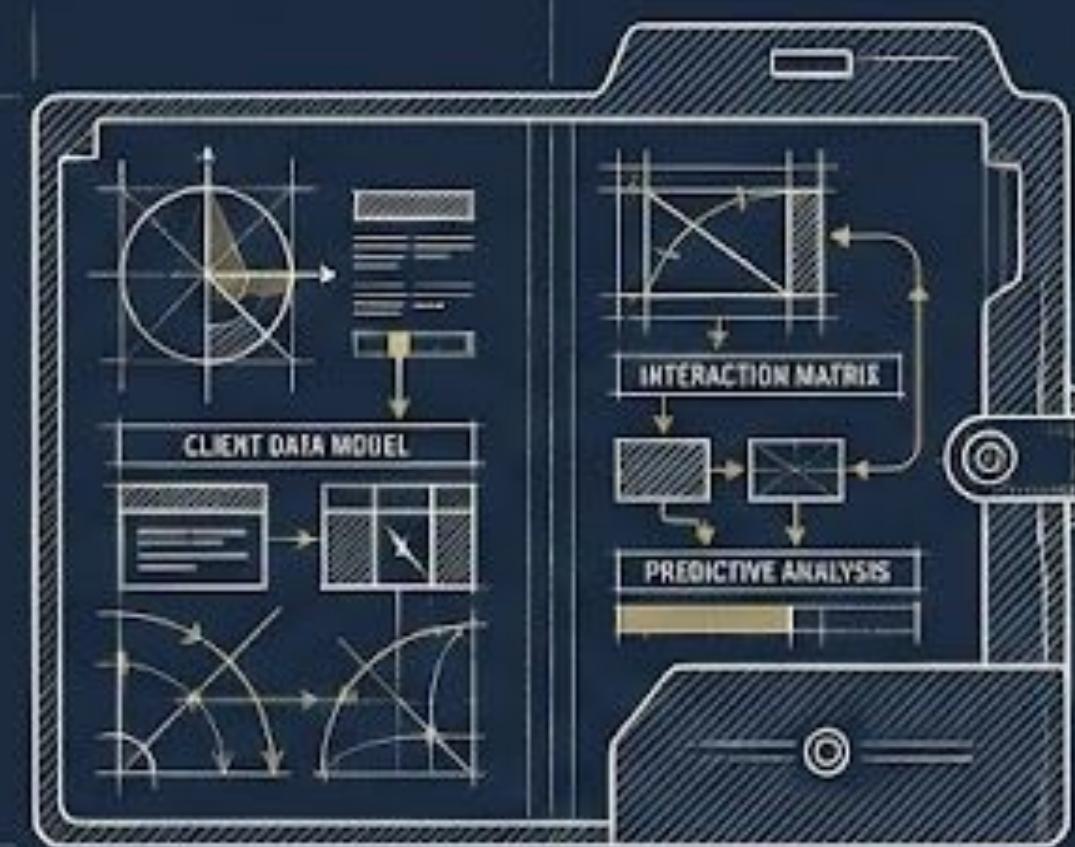
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE

PERFORMANCE:  
INBOUND +166%





PREDIRE IL CHURN  
PRIMA CHE AVVENGA

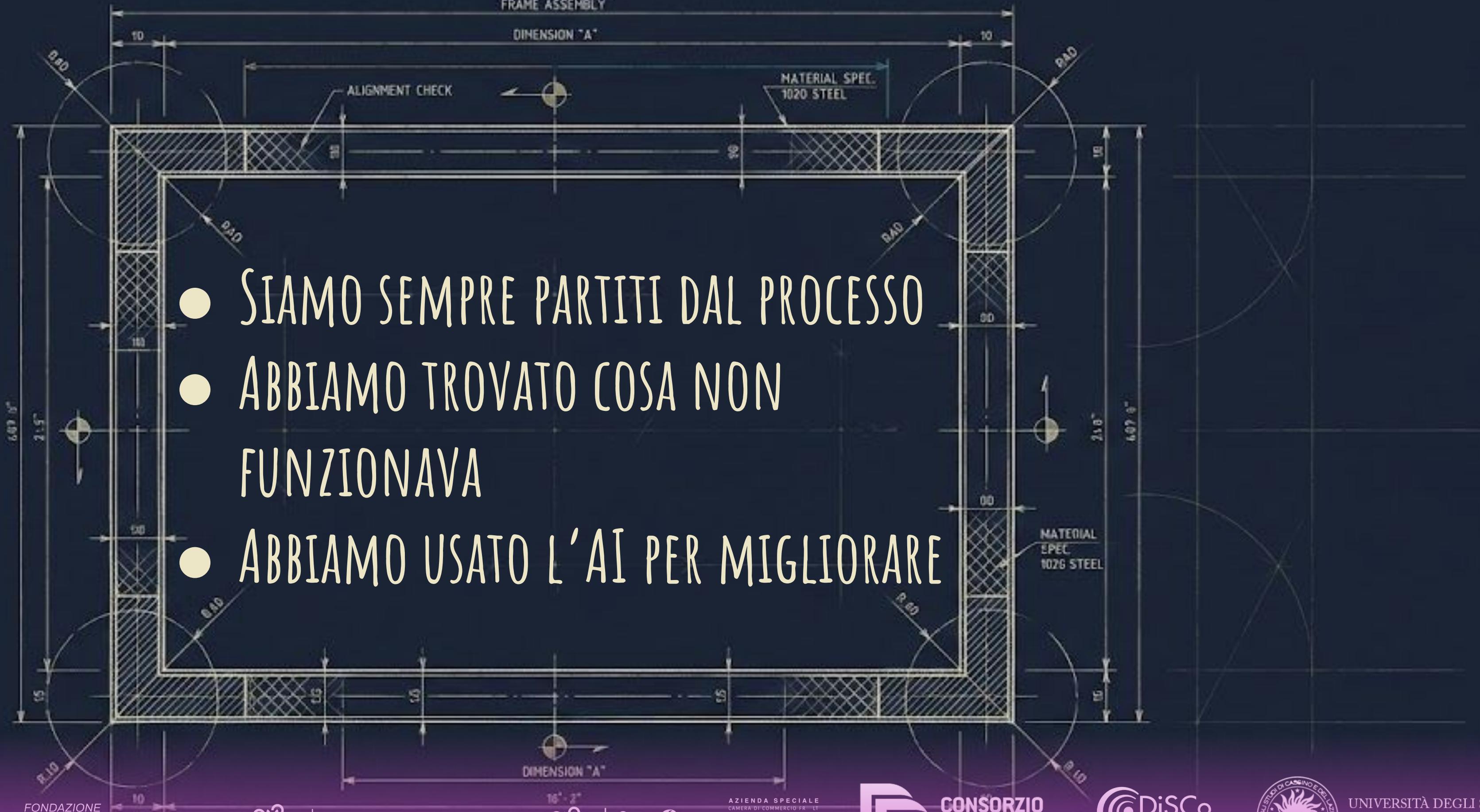


ARRIVARE PREPARATI DA  
UN CLIENTE



CONOSCERE LA PERSONALITÀ DI  
CHI STIAMO PER INCONTRARE

- SIAMO SEMPRE PARTITI DAL PROCESSO
  - ABBIAMO TROVATO COSA NON FUNZIONAVA
  - ABBIAMO USATO L'AI PER MIGLIORARE



# FONDAZIONE INNOVATION BRIDGE



CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA



# informare



**CONSORZIO  
INDUSTRIALE  
DEL LAZIO**



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE

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 divenire 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.



€ 26,00 (V)



1060.363 M. Böhm - A. Giusti

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NELLE VENDITE

Massimiliano Böhm - Alberto Giusti  
**L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE  
NELLE VENDITE**  
Guida operativa a processi, tecniche  
e strumenti applicabili da subito



CAMERA DI COMMERCIO  
FROSINONE LATINA



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI CASSINO E DEL LAZIO  
MERIDIONALE

Da gennaio 2026



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

# Thank you





# **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**

“

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

*Lore* ipsum