



Formazione, l'Intelligenza artificiale entra nella vendita

Descrizione

(Adnkronos) L'Intelligenza artificiale entra sempre di più anche nel mondo commerciale e, secondo Frank Merenda, rappresenta una delle grandi rivoluzioni mai viste nella preparazione alla vendita. Durante Venditore Vincente 2026, Merenda ha spiegato come oggi l'AI permetta a imprenditori e venditori di raccogliere e analizzare informazioni pubbliche sui clienti prima ancora dell'incontro commerciale.

Oggi con l'Intelligenza artificiale io posso fare una pre-diagnosi del mio cliente prima di vederlo, afferma. Dai social network ai profili professionali online, passando per le tracce digitali lasciate sul web, il nuovo approccio consente di costruire offerte molto più personalizzate rispetto al passato. Un'attività che fino a pochi anni fa richiedeva tempo, competenze tecniche e ricerche manuali complesse.

Secondo Merenda, però, la tecnologia non sostituisce il rapporto umano: La figura umana rimane preponderante, sottolinea. Non basta avere le informazioni, serve saperle usare e serve la relazione umana. L'obiettivo del metodo presentato durante il corso è quindi unire tecnologia, psicologia e capacità relazionale per aiutare le pmi italiane a migliorare la propria efficacia commerciale in un mercato sempre più competitivo.

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Maggio 21, 2026

Autore
redazione

default watermark