

COMUNICATO STAMPA

Le vendite, tra abilitazione o sostituzione

Mosciano Sant'Angelo - Un incontro della Compagnia delle Opere Marche Sud sul ruolo dell'Intelligenza Artificiale nel settore delle vendite.

L'Intelligenza Artificiale sta già trasformando il settore delle vendite e, come accade spesso quando si parla di AI, il dibattito verte sul fattore umano: si cerca di capire se i venditori, come li conosciamo oggi, saranno sostituiti oppure saranno “abilitati”, cioè messi in grado proprio con il supporto delle nuove tecnologie di essere più efficaci nell'interazione con i clienti e nelle vendite.

La Compagnia delle Opere Marche Sud, in collaborazione con “The Immedya Company” e “Sales Science”, ha organizzato, sul tema, un incontro che si svolgerà giovedì 10 aprile, dalle ore 12:30, nella sede di The Immedya Company a Mosciano Sant'Angelo, in Strada Statale 80, Km 94,700.

L'evento, Sales 4.0: persone e AI. Abilitazione o sostituzione della vendita, vuole esplorare le nuove opportunità e le eventuali criticità che l'intelligenza artificiale sta portando in questo settore.

“Compagnia delle Opere Marche Sud – ricorda il suo direttore, Massimiliano Di Paolo – prosegue il suo lavoro di divulgazione e condivisione delle conoscenze, per quanto riguarda lo sviluppo dei sistemi di Intelligenza Artificiale. La presenza di imprenditori, associati e non, ci permetterà di capire non solo quale tipo di rivoluzione l'IA porta nel settore delle vendite, un segmento trasversale a tutti i campi produttivi e di servizio, ma soprattutto come le nostre piccole e micro imprese potranno usufruirne in positivo, senza farsi cogliere impreparate o rischiare di non essere più competitive”.

All'incontro, interverrà il professor Silvio Cardinali, Docente di Marketing e Sales Management all'Università Politecnica delle Marche che da oltre quindici anni si occupa di analizzare il ruolo delle tecnologie nei processi commerciali.

“In modo particolare – ha detto il professor Cardinali - cercheremo di capire come l'ecosistema sales tech ed in particolare le ultime evoluzioni di intelligenza artificiale abbiano modificato, alterato e posto nuove sfide legate al cambiamento dei processi commerciali delle imprese e delle organizzazioni commerciali ma anche dei ruoli professionali legati alla vendita. Ci chiederemo, insieme agli imprenditori e analizzando alcuni studi, se per i venditori avverrà una sostituzione o in alternativa un'abilitazione “.

Ufficio stampa LOGOS

Vittorio Bellagamba 3480743503

Roberto Valeri 347.2822367

Alessandra Addari 3491578122