PACCHETTO FORMATIVO

AI TRAINING CAMP

Un percorso pratico per portare l'AI nel lavoro quotidiano

Nessuno migliora un tempo correndo di più e basta. Si programma, si misura, si cambia il lavoro, si rimisura. E gli allenamenti funzionano se sono specifici, non se sono tanti.
Con l'intelligenza artificiale in azienda vale la stessa regola: **usarla tutti i giorni non è allenarsi, è muoversi**. Serve un metodo, altrimenti i risultati restano promesse.

Formato	Durata	Ritmo	Totale
4 sedute online	**2 ore e mezza l'una**	**Una a settimana**	**10 ore**

COME È GESTITO

QUATTRO SESSIONI, UN METODO, UN CRONOMETRO

Si guarda fare, si capisce il metodo, si rifa in azienda sul proprio caso.

01 / Il ritmo

4

SESSIONI IN DIRETTA

Quattro pomeriggi **online**, uno a settimana, da due ore e mezza. Da qualunque parte d'Italia, senza trasferte.

02 / La struttura

5+1

PUNTI PER SESSIONE

Cinque punti di contenuto e **1 case history**. Casi reali di aziende, problemi risolti ed efficienza ottenuta.

03 / Il lavoro

1

COMPITO A SETTIMANA

Alla fine di ogni sessione verrà dato un **esercizio pratico** da approfondire per la settimana successiva: dalla teoria alla pratica.

04 / La misura

2×

IL CRONOMETRO, PRIMA E DOPO

All'inizio stimiamo il tempo assorbito dal lavoro ripetitivo. Alla fine **riscontriamo i vantaggi ottenuti** dall'adozione di soluzioni AI.

IL PROGRAMMA

LE QUATTRO SESSIONI

Pensate per **processo** e non per reparto.Ogni reparto gestisce i suoi processi: capiamo come l'AI può ottimizzarli, far risparmiare tempo e aumentare la produttività.

1

IL TEST DI INGRESSO

IL PUNTO E IL METODO

Prima di allenarsi, si misura

Dove si perde davvero il tempo in un'azienda dello sportsystem, e quale attività conviene togliersi di dosso per prima. Si parte da qui perché il primo processo scelto male brucia la fiducia di tutti gli altri.

- **Dove siamo oggi:** perché usarla ogni giorno non basta, e cosa è cambiato negli ultimi dodici mesi
- **Le tre leve:** fare prima, fare meglio, far fare. La leva si sceglie prima dello strumento, mai il contrario
- **Scegliere il primo processo:** quello che porta via più tempo e che ripetete più volte alla settimana. Scopriamo come l'AI vi può aiutare a creare un processo più snello e veloce
- **Creare, organizzare e analizzare i vostri documenti con l'AI:** cataloghi, manuali tecnici, schede materiali e listini
- **Dati e regole in parole semplici:** cosa non deve uscire dall'azienda, la regola dei piani, l'obbligo di formare chi usa l'AI e gli obblighi di trasparenza dell'AI Act in vigore da agosto 2026

> DAL VIVO La baseline compilata insieme: il cronometro che parte

2

LEGGERE LA GARA

MERCATO, CONCORRENZA E CAMPAGNE

Metà della strategia degli altri è pubblica

Come creare una strategia partendo dall'analisi della concorrenza. Analizzate le campagne a pagamento dei vostri concorrenti, su social e su Google Ads, e i loro piani editoriali.

- **Ricerca di mercato su un segmento dello sport:** dimensione, andamento, previsioni, canali, concorrenti. E come si verifica
- **Cosa pubblicano e cosa sponsorizzano i concorrenti:** le inserzioni su Meta e Google sono pubbliche e si leggono, anche sui mercati esteri
- **Le vostre campagne lette in parole comprensibili:** dove sta andando il budget, cosa spegnere, cosa duplicare. E le domande giuste da fare al report dell'agenzia
- **Il monitoraggio continuo dei concorrenti:** nuovi prodotti, promozioni, cambi di listino. Un report la mattina invece di quattro siti aperti a mano
- **Liste, buyer e fiere:** contatti verificabili, la visita preparata, le trascrizioni automatiche degli incontri con il riepilogo già pronto, il dopo-fiera senza riscrivere le mail una per una

> DAL VIVO Un account pubblicitario letto in diretta, con cosa spegnere e cosa duplicare

3

FARSI VEDERE

MARKETING E CONTENUTI

Dove il lavoro si moltiplica

Un catalogo aggiornato, più canali e più lingue, e un piano editoriale da riempire ogni mese. È il punto in cui il lavoro si moltiplica, ed è lì che l'AI rende di più.

- **Dalla scheda tecnica alla scheda prodotto:** la stessa referenza raccontata per e-commerce, per il rivenditore e per il marketplace
- **Cataloghi e listini multilingua** col glossario dei vostri termini tecnici imposto a ogni traduzione. Il modello si costruisce una volta e si applica a tutto il catalogo
- **Piano editoriale del mese e tono di voce:** temi, formati, calendario, chi fa cosa. E come si alimenta con quello che l'azienda già produce, prodotti, fiere, sponsorizzazioni
- **Immagini, video e voce:** foto ambientate e video realistici. Quali strumenti usare per avere contenuti di qualità
- **Presentazioni, cataloghi navigabili e landing page:** la pagina di lancio, la pagina della fiera, senza scrivere una riga di codice

> DAL VIVO Un mese di piano editoriale e una landing page di lancio, costruiti davanti a voi

---

4

IL CRONOMETRO

FAR FARE ALL'AI

Non chiedere cose, farla lavorare

L'ultimo passo non è chiedere cose all'AI, è farla lavorare al posto vostro. Ed è la seduta in cui si riprende il cronometro e si guarda il tempo.

- **I documenti che si producono da soli:** offerte, capitolati, manuali, garanzie, risposte a reclami. In ufficio il tempo si recupera per primo
- **I vostri dati, da export a cruscotto:** ordini, vendite, resi e magazzino interrogati senza essere analisti. L'AI dentro i vostri file Excel
- **La scala: prompt, istruzione riutilizzabile, agente.** Insegna una volta, riusa sempre. Come creare il vostro primo agente
- **Agenti già pronti per il settore** e strumenti interni descritti a parole: un configuratore, una scheda che compila l'ufficio, un piccolo gestionale
- **Governance:** i controlli si mettono prima e si tolgono dopo, chi può usare cosa, quando conviene che il dato non esca dall'azienda

> IN CHIUSURA Ricontiamo i tempi e vediamo come il settore usa l'AI

IN PRATICA

QUANDO, A CHI SI RIVOLGE, COSA RESTA

QUANDO

•Quattro appuntamenti consecutivi

- 12, 22, 29 ottobre, 6 novembre 2026
- Durata incontro: 2,5 ore
- Online in diretta

In caso di impossibilità a partecipare ad uno degli incontri verrà fornito link di accesso alla registrazione.

A CHI SI RIVOLGE

Imprenditori,direzione, responsabili e collaboratori delle associate: commerciale ed export, marketing, e-commerce, prodotto e ufficio tecnico, amministrazione, qualità.

Non serve alcuna competenza tecnica. Chi non ha mai usato l'AI parte dalla prima seduta senza problemi; chi la usa già tutti i giorni trova il metodo che gli manca per farla rendere.

COSA RESTA

- Processi avviati, non pagine di appunti
- Una raccolta di istruzioni pronte per il settore
- Il vostro tempo, contato da voi prima e dopo
- Una checklist su dati e regole
- Il metodo per scegliere il prossimo processo da soli

THOMAS BANDINI

Consulente AI, digital strategist e formatore. Dal 2011 affianca imprenditori, manager e team aziendali nell'integrare intelligenza artificiale e marketing digitale nei processi quotidiani, con un solo obiettivo: risultati misurabili. Taglio pratico e diretto, oltre 35 strumenti usati sul campo e trasformati da giocattoli a leve per vendere di più, lavorare meglio e risparmiare tempo. Autore della collana «L'Assistente Invisibile» (ed. Elika).