

INFO LIBRI

VENDERE MEGLIO, DECIDERE PRIMA

A CURA DELLA REDAZIONE

L'intelligenza artificiale nelle vendite di Massimiliano Böhm e Alberto Giusti si distingue come un contributo concreto e operativo, rivolto a chi vive quotidianamente le dinamiche del mercato: imprenditori, direttori commerciali e rivenditori chiamati a ripensare modelli e processi in un contesto competitivo sempre più data-driven.

Gli autori affrontano il tema dell'intelligenza artificiale non come suggestione futuristica, ma come leva strategica immediatamente attivabile. La premessa chiara: l'IA non sostituisce la relazione commerciale, la potenza. È uno strumento che consente di leggere meglio i dati, anticipare i bisogni dei clienti, ottimizzare l'organizzazione interna e rendere più efficace ogni fase del ciclo di vendita.

Dopo una prima parte che chiarisce cosa sia realmente l'IA -sgombrando il campo da semplificazioni e timori infondati- si entra nel merito delle applicazioni concrete: dalla segmentazione evoluta



dei clienti alla previsione della domanda, dalla personalizzazione delle offerte alla gestione automatizzata delle attività ripetitive. Particolarmente interessante è l'attenzione dedicata all'integrazione tra strumenti digitali e competenze umane.

Questo testo offre spunti di rilevanza immediata: se margini e fidelizzazione sono messi sotto pressione, la capacità di utilizzare i dati per migliorare la qualità del servizio e anticipare le esigenze del mercato può rappresentare un fattore distintivo.

Il libro evidenzia come anche realtà di dimensioni medio-piccole possano avvicinarsi all'IA in modo

graduale e sostenibile, evitando investimenti sproporzionati e puntando invece su progetti mirati e misurabili. Con un linguaggio chiaro, accessibile ma rigoroso, i concetti tecnici vengono introdotti con equilibrio, accompagnati da esempi applicativi e casi concreti che facilitano la comprensione. Unisce visione strategica e indicazioni operative, mantenendo costante l'attenzione sulle ricadute reali per le imprese.

L'adozione dell'IA non è presentata come un semplice aggiornamento tecnologico, ma come una trasformazione organizzativa che coinvolge mentalità, processi e competenze.

L'intelligenza artificiale nelle vendite

Guida operativa a processi, tecniche e strumenti applicabili da subito
Massimiliano Böhm, Alberto Giusti; FrancoAngeli, 2026

Un invito ai lettori a interrogarsi non solo su quali strumenti adottare, ma su quale modello di vendita costruire nei prossimi anni. *L'intelligenza artificiale nelle vendite* è consigliato a chi opera nella distribuzione e desidera comprendere come tradurre l'innovazione tecnologica in vantaggio competitivo. Non un manuale tecnico in senso stretto, ma una guida strategica che accompagna il lettore a ripensare il proprio ruolo nel mercato. Per un rivenditore che intende affrontare con consapevolezza la transizione digitale, è una bussola concreta: non promette scorciatoie, ma propone un metodo. Ed è questa concretezza, unita alla capacità di rendere il tema accessibile senza banalizzarlo, a renderlo un contributo interessante nel dibattito attuale sull'evoluzione della distribuzione. ●

