

Arenia integra AI Coach Live, Campus progressivi e Schede di Efficacia nei percorsi formativi dei provider. Pratica misurabile, condizioni su proposta.

Cos'è Arenia

Arenia è una piattaforma B2B che integra AI Coach Live nei percorsi formativi dei provider di formazione, training company, academy e società HR/Human Capital.

I partecipanti si allenano su conversazioni critiche con AI Coach Live, ricevono una Scheda di Efficacia dopo ogni simulazione, e il partner riceve report di cohort utili per follow-up formativi mirati. Arenia non sostituisce il formatore: estende il percorso oltre l'aula con pratica osservabile, ripetibile e misurabile.

La catena del valore

1. Campus

Contenitore formativo che organizza scenari su livelli e obiettivi.

2. Scenario + AI Coach Live

Situazione professionale concreta con interlocutore AI realistico in tempo reale.

3. Scheda di Efficacia

Output strutturato di ogni simulazione: forza, aree da rinforzare, indicatori, prossimo passo.

4. Report di cohort

Vista aggregata per il partner: adozione, progressione, aree deboli ricorrenti.

5. Follow-up formativo

Il partner propone moduli successivi, refresh o nuove cohort su pattern reali.

Aree di applicazione

- Sales / vendite consulenziali
- People management / leadership / feedback
- Customer care e gestione reclami
- Purchasing / negoziazione fornitori
- Soft skill e comunicazione difficile

Perché funziona

Il World Economic Forum (Future of Jobs Report, 2025) classifica leadership, comunicazione e soft skill tra le 10 competenze in più rapida crescita di domanda globale.

Ebbinghaus (1885): fino al 70% dei contenuti appresi viene dimenticato entro 24 ore senza pratica attiva. La pratica conversazionale ripetuta contrasta questo effetto.

Ericsson, Krampe e Tesch-Romer (1993): le competenze complesse si sviluppano con pratica deliberata, ripetizione intenzionale, feedback strutturato e contesto realistico.

LinkedIn Learning Workplace Report (2025): la domanda di programmi pratici e misurabili è ai massimi storici nelle aziende corporate.

Condizioni commerciali

Si parte con uno SPRINT: un Campus, 1-3 scenari conversazionali, configurazione guidata, messa in uso e review conclusiva facilitata. Il Campus è permanente (fino a 5 scenari), e' incluso nell'acquisto degli scenari e resta al partner anche a crediti esauriti.

Crediti iniziali, volume di pratica e condizioni complessive vengono definiti solo in proposta, dopo aver chiarito perimetro, scenari, cohort ed edizioni. In questa fase Arenia non pubblica un listino pubblico: evita promesse economiche prima di aver calcolato il caso reale. Il partner mantiene la relazione commerciale con il cliente finale.

Prossimo passo

Un confronto di 20 minuti per capire quale percorso, già venduto o vendibile nei prossimi 60-90 giorni, può ospitare Arenia come fase di pratica conversazionale.

Contatti

Michele Petterlini, Fondatore

info@arenia.it | +39 378 416 1966

www.arenia.it | www.arenia.it/demo.html

Synergix di Petterlini Michele

P.IVA 05110780235 - Verona, Italia