



## H2H WEB MARKETING: INTEGRARE LE LOGICHE UMANE ALLE LOGICHE DEGLI ALGORITMI/4

Proposta Formativa Voucher Prot. 0000490 approvata e finanziata da Fondartigianato con atto n. 5509 del 14/04/2022



### Obiettivi

Impostare in azienda strategie di marketing fondate sul valore della relazione e saperle tempestivamente adattare in funzione dell'evoluzione del mercato, delle tecnologie, ma, soprattutto, del cliente.

### Argomenti

- Human To Human MARKETING: l'approccio al web marketing fondato sul valore della componente umana
- L'importanza della componente umana: come recuperarla
- L'analisi interna, del mercato e del cliente, ponendo il cliente al centro
- Gli effetti del web marketing sul cliente target: i principi neurobiologici di condizionamento; i principi psicologici di valutazione e scelta; i principi sociali di valorizzazione del brand
- La diffusione vs conversione: le regole umane nella costruzione di un post
- La costruzione del copy secondo le logiche degli algoritmi e le logiche umane
- I principi psicologici nella costruzione di un funnell
- Gli interessi dei clienti su cui fare marketing: i benefici, i risultati, le situazioni e le identità
- L'identità del brand e l'identità della community
- Gli obiettivi sequenziali di web marketing
- Gli obiettivi sequenziali per costruire una community

**DURATA TOTALE:**  
30 ore

**NUMERO PARTECIPANTI:**  
7

**CALENDARIO:**  
dal: 25/10/2022  
al : 08/11/2022

**TERMINE ISCRIZIONI:**  
10/10/2022

**SEDE DI SVOLGIMENTO:**  
RIMINI

**REFERENTE DEL CORSO:**  
Giulia Gengarelli  
giulia.gengarelli@formart.it  
0541/791909 + int.  
225

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**  
Finanziato

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.  
Le date potrebbero subire variazioni.

Il corso prevede n. 24 ore di formazione in aula e n. 6 ore di project work

### **Destinatari**

Lavoratori dipendenti (compresi gli apprendisti) di aziende che aderiscono o intendono aderire a Fondartigianato.

### **Frequenza**

Per garantire un apprendimento efficace e per poter sostenere adeguatamente le prove di verifica finale è richiesta una frequenza costante e comunque non inferiore al 60% del monte ore.

### **Calendario**

Le lezioni si svolgono nei seguenti giorni/orari:

Martedì 25 Ottobre - 15.00/19.00

Giovedì 27 Ottobre - 9.00/13.00 e 14.00/18.00

Giovedì 3 Novembre - 9.00/13.00 e 14.00/18.00

Martedì 8 Novembre - 15.00/19.00

### **Docenti**

Ivo Bianconi, psicologo e formatore, attraverso i principi della formazione "learning by doing", si occupa di comunicazione e marketing per le imprese, comunicazione diretta, vendita, consenso e leadership, rivolgendosi a venditori, professionisti, manager, associazioni e politici. Il suo obiettivo è renderti consapevole dei meccanismi scientifici ed etici della comunicazione, per un marketing più efficace, per te e la tua azienda.



FORMart sede di RIMINI, Via Nabucco, 70 47922 Rimini  
**T. 0541.791909** - info.rimini@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

