



## H2H WEB MARKETING: INTEGRARE LE LOGICHE UMANE ALLE LOGICHE DEGLI ALGORITMI/2



### Obiettivi

Lo Human to Human marketing considera in primis le persone e le loro reazioni e relazioni. Negli ultimi anni le strategie di marketing, sia online sia offline, sia B2B (Business to Business) che B2C (Business to Consumer) hanno "deumanizzato" i processi di acquisto e di vendita, confidando completamente (o quasi) sull'intelligenza artificiale e sugli algoritmi, producendo grandi numeri in visibilità a dispetto di pochi numeri in conversioni, "tanta spesa, poca resa". Il nuovo modello H2H marketing corregge questa deviazione riportando al centro i processi psicologici di decisione. Il modo migliore per distinguersi nel mercato è quindi proporre alle persone un contenuto costruito non solo per la visibilità, ma soprattutto per l'efficacia

### 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

**DURATA TOTALE:**  
30 ore

**NUMERO PARTECIPANTI:**  
8

**CALENDARIO:**  
dal: 28/11/2022  
al : 30/01/2023

**TERMINE ISCRIZIONI:**  
04/11/2022

**SEDE DI SVOLGIMENTO:**  
REGGIO EMILIA

**REFERENTE DEL CORSO:**  
Elena Patroncini  
info.reggio@formart.it  
0522/267411 -  
338/1065481

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**  
Finanziato

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

- 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

### **Destinatari**

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

### **Calendario**

Il corso prevede 24 ore di formazione in aula (webinar) e 6 ore di project work. Queste le date di aula:

- 21/11/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 28/11/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 05/12/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 12/12/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 19/12/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 09/01/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 16/01/22 dalle 15.00 alle 18.00
- 23/01/22 dalle 15.00 alle 18.00

### **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 REGGIO EMILIA, Via Luigi Sani, 7 42121 Reggio Emilia

**T. 0522-267411** - info.reggio@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

