



Lead Generation e Lead Nurturing

Crea una relazione e converti i tuoi contatti

Marketing



docente **STEFANO POLETTI**

Obiettivi

Il percorso affronta metodologie e strumenti digitali per ampliare il parco clienti, per acquisirne di nuovi, per destare la curiosità di nuove persone interessate ai prodotti o bisognose di servizi

Argomenti

- Introduzione alla Lead Generation e alla Lead Nurturing.
- Metodologie integrate per generare nuovi lead.
- Social Media e Lead Generation.
- Il ruolo del Blog e dei Post nella Lead Generation.
- Generare Lead attraverso il direct email marketing.
- Survey e Call to Action.
- Introduzione alla Marketing Automation
- Esempi di flussi di Marketing Automation
- Marketing Automation per la generazione di nuovi lead

Destinatari

Responsabili e addetti al marketing e alle vendite, liberi professionisti

Calendario

Dal 17 settembre al 3 ottobre il martedì e il giovedì dalle 17.00 alle 20.00

Docenti

Stefano Poletti è esperto di change management e formazione alle aziende.

Specializzato in comunicazione digitale e gestione lean, svolge l'attività di project manager in azioni di rinnovamento aziendale. Docente in master a Trento e Milano, ha collaborato anche come relatore di alcuni importanti eventi con diverse università.

DURATA TOTALE:
18 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 17/09/2024
al : 03/10/2024

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
09/09/2024

**MODALITÀ DI
SVOLGIMENTO:**
WEBINAR

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Paola Gnutti
paola.gnutti@formart.it
346 151 31 78

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
290.00 € + IVA

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



FORMart sede di PARMA, Via Paradigna, 63/A 43122 Parma
T. 0521-777711 - info.parma@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

