

Operazione Rif. PA 2024-22696/RER approvata con DGR 1914/2024 in data 14/10/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Commerciale e vendite

MARKETING, COMUNICAZIONE E ASCOLTO: COSTRUIRE VALORE CON IL CLIENTE- MODALITA' WEBINAR

Competenze gestionali per l'Open Innovation finalizzate all'inserimento di nuove professionalità nella filiera delle costruzioni PG.2



Obiettivi

Il corso fornisce competenze trasversali e aggiornate per gestire in modo integrato il marketing, la comunicazione e il processo commerciale, con un focus sull'esperienza del cliente. Dalla fidelizzazione all'approccio multicanale, dall'efficacia della comunicazione interpersonale all'uso mirato dei social e del CRM, i partecipanti acquisiranno strumenti per rafforzare relazioni, generare nuove opportunità di vendita e consolidare la reputazione aziendale in un mercato sempre più competitivo.

Argomenti

- I principi del marketing tradizionale, marketing relazionale e la CRM
- L'orientamento al cliente e la fidelizzazione: perché sono importanti e come si realizzano
- Il marketing e la comunicazione digitali. Analisi dei principali canali
- L'utilizzo "efficace" dei social network
- Come comunicare: concetti base di comunicazione interpersonale e la "dote" del saper ascoltare
- L'approccio al cliente e la cura del cliente acquisito: l'uso della mail, l'uso del telefono, l'incontro diretto
- Lo sviluppo del processo di vendita e la ricerca di nuovi clienti (PULL - tirare e PUSH - spingere):
Fase 1 (prospezione): dalla raccolta delle informazioni alla

DURATA TOTALE:
24 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
MINIMO 8

CALENDARIO:
dal: 16/06/2025
al : 10/07/2025

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
06/06/2025

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
BOLOGNA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Carlo Junior
Scaperrotta
corsifinanziati.bo@formart.it
331 6125599

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato

manifestazione di interesse da parte del cliente

Fase 2 (trattativa): dalla manifestazione di interesse da parte del cliente alla firma di un ordine di acquisto

Fase 3 (negoziazione): come chiudere la trattativa e portare a casa il maggior beneficio possibile

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

Destinatari

Il corso è dedicato a chi è interessato a sviluppare competenze utili per operare nell'ambito di processi gestionali dell'impresa, dall'amministrazione alla logistica al marketing

Calendario

Il corso si svolgerà nel periodo 16/06/25 - 10/07/25 dalle 14 alle 18

Nelle seguenti date:

- 16/06/2025
- 18/06/2025
- 01/07/2025
- 03/07/2025
- 08/07/2025
- 10/07/2025

06/06/2025 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

L'attività formativa si svolgerà in webinar: puoi frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite una connessione stabile.

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

Il docente di questo corso è GIANFRANCO ARDENTI

Requisiti

Il corso è aperto a tutte le persone che, indipendentemente dalla loro posizione occupazionale, sono interessate ad inserirsi nelle imprese della filiera di riferimento e che

- sono residenti o domiciliate in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività
- hanno assolto l'obbligo di istruzione e il diritto e dovere all'istruzione e formazione

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- - Ordine di arrivo dell'iscrizione
- - Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)



FORMart sede di BOLOGNA, Bologna, Via Ronco, 3 - Castel Maggiore (BO)

T. 051-7094911 - info.bologna@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

