Operazione Rif. PA 2024-23637/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna

Marketing

Trasformare la competenza tecnica in valore commerciale e nuovi clienti

Innovazione sostenibile nel marketing e vendite per le imprese del sistema building - PG 4



Obiettivi

La capacità di comunicare il valore delle proprie competenze tecniche rappresenta oggi un fattore determinante per rafforzare il posizionamento dell'impresa e sviluppare nuove opportunità commerciali. Il percorso fornisce strumenti operativi per costruire una presenza digitale credibile e coerente, valorizzare i lavori realizzati, sviluppare relazioni con clienti e professionisti del settore e gestire in modo strutturato il processo di acquisizione e fidelizzazione della clientela. L'integrazione tra marketing digitale, comunicazione tecnica e organizzazione commerciale consente di migliorare la visibilità sul territorio, qualificare le richieste ricevute e rendere più efficace l'intero processo di sviluppo del business, senza perdere di vista le specificità del settore.

Argomenti

Posizionamento, Presidio Locale e Identità Visiva

· Tradurre la tecnica in valore: identificare i punti di forza del cantiere per il cliente finale.

· Google Business Profile: ottimizzazione della scheda per garantire presidio locale, geolocalizzazione e recensioni volte a generare fiducia immediata.

· La gabbia grafica aziendale: definire layout e modelli grafici pronti all'uso per trasmettere una percezione professionale, pulita e

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 12/11/2026
al : 14/12/2026

TERMINE ISCRIZIONI:
14/10/2026

SEDE DI SVOLGIMENTO:
CESENA

REFERENTE DEL CORSO:
Elisabetta Bendi
info.cesena@formart.it
0547/630106 - 335/6768639

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
Finanziato

coerente su ogni canale.

· Il portfolio digitale: impostare schede lavoro e casi studio visivi per valorizzare il "saper fare".

Contenuti Social e Relazione Continua (Newsletter)

· Contenuti social per l'edilizia: creare un piano editoriale basato su foto dei cantieri, soluzioni a problemi complessi e rispetto delle normative per costruire autorevolezza e continuità.

· Newsletter tecnica e commerciale: impostare uno strumento di email marketing per il mantenimento della relazione nel lungo termine con clienti passati, studi tecnici e partner.

· Scrittura per il B2B: come redigere testi brevi, chiari e accessibili sia a committenti privati che a general contractor.

Lead Generation, LinkedIn e Sponsorizzate Locali

· Sponsorizzazione locale: configurare campagne pubblicitarie a budget ridotto su base geografica per l'aumento della visibilità del brand sul territorio circostante.

· LinkedIn per l'impiantistica: ottimizzazione dei profili dei soci e dei tecnici per intercettare progettisti, architetti e direttori lavori.

· Strategie di contatto: tecniche di messaggistica diretta e social selling senza risultare invasivi.

Gestione della Trattativa e Piano Operativo

· Dall'online al preventivo: come accogliere le richieste digitali e qualificare il potenziale cliente.

· La vendita consultiva: difendere il prezzo e giustificare i costi attraverso la qualità dei materiali e delle lavorazioni mostrate online.

· Strumenti di monitoraggio: utilizzo di un CRM leggero per non perdere traccia dei contatti e delle scadenze.

· Roadmap operativa a 90 giorni: definizione della routine settimanale per mantenere attivi i canali con il minimo sforzo di tempo.

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

Misure di accompagnamento
Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un’attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.
Le opportunità sono limitate: fanne richiesta al momento dell’iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore.

Destinatari
Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave, responsabili di processi, progetti o attività specifiche, tecnici, operatori e professionisti in generale che intervengono con competenze distintive gestendo e presidiando le attività connesse ai processi di vendita e marketing.

Calendario
Il corso si svolgerà nelle seguenti date:

- 12/11/2026
- 18/11/2026
- 26/11/2026
- 03/12/2026
- 10/12/2026
- 14/12/2026
- dalle 17.30 alle 21.30 presso FORMart Via Ilaria Alpi,65 Cesena

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 sarà Antonio Idà, consulente aziendale

Requisiti
Il corso è aperto a persone occupate:

dipendenti
imprenditori
liberi professionisti
che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

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