



**OBIETTIVO:  
AUMENTARE VENDITE  
E FATTURATO**





# GLI STRUMENTI MARKETING A SERVIZIO DEL COMMERCIALE

## OBIETTIVI

- Aumentare vendite e fatturato
- Comprendere i concetti teorici di posizionamento e unique value proposition in relazione al proprio contesto aziendale
- Comprendere le potenzialità e l'importanza del marketing digitale nel quadro delle strategie commerciali d'impresa
- Acquisire i concetti, le best practice e gli strumenti di posizionamento di brand positioning, personal branding e lead generation
- Acquisire nozioni per l'impostazione di un database come strumento efficiente a supporto delle azioni di fidelizzazione e customer retention

## ALCUNI ARGOMENTI TRATTATI

- Strategie di Personal Branding.
- UVP: Unique Value Proposition. Cos'è, perché formularla e come.
- Elevator pitch e tecniche di negoziazione.
- LinkedIn per vendere: come funziona, perché usarlo.
- Strategie massive di acquisizione di nuovi contatti e sviluppo della propria rete.
- I contenuti ed i messaggi per il proprio personal branding.
- La "customer journey analysis".
- Pipeline, Lead Generation e strategie pull e push.
- Strumenti di presidio della customer journey.
- Esercitazione pratica: creazione di un piano di marketing.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono acquisire nuovi clienti investendo sulla strategia di Marketing e in particolare a:

- Imprenditori, manager e commerciali
- Liberi professionisti
- Responsabili vendite
- Risorse operanti nelle funzioni di marketing

## DURATA

40 ore



### **MODALITÀ DI EROGAZIONE**

- FAD
- In aula
- Si alterneranno esercitazioni pratiche individuali e di gruppo e verifiche intermedie che vedranno l'applicazione immediata delle nuove tecniche apprese, che producono reali ed effettivi miglioramenti.

### **COSTO**

1.500 € compreso il materiale didattico

### **RIMBORSO**

Il Corso è presente nel catalogo della Regione Lombardia POR FSE 2014-2020: Formazione continua - Fase VI - Voucher aziendali e rimborsabile fino al 100%