



NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



## Il marketing strategico e la ricerca dei clienti tramite il web

la pianificazione come strumento fondamentale per le strategie di marketing

1, 6, 13 luglio 2020





## DESCRIZIONE INTRODUTTIVA DEL CORSO

Spesso in azienda si relega il marketing alla persona che “fa i cataloghi ed organizza le fiere”. In realtà, al marketing dovrebbe essere affidato il compito di impostare le strategie commerciali, che la figura del commerciale deve mettere in atto. Il corso vuole dare indicazioni su come preparare un piano di marketing che sia operativo e gestibile quotidianamente dall’azienda, utilizzando il proprio sito internet come alleato commerciale.

## OBIETTIVI

Il corso analizza i vari aspetti per una corretta pianificazione marketing e commerciale.

Saranno spiegate, passo dopo passo, le modalità affinché il sito Internet diventi uno strumento commerciale di attrazione di potenziali clienti, senza attuare strategie invadenti e invasive, con l’intento di rendere operativi i partecipanti, al termine del corso.

## DESTINATARI

Figure di responsabilità aziendale, come AD, DG, responsabili commerciali o marketing, ma anche area manager, commerciali e marketing che vogliono crescere nella funzione, o che vogliono migliorare la lead generation tramite web.

## METODO

L’approccio didattico prevede che le tematiche vengano affrontate in un’ottica business oriented. In particolare, per i partecipanti sono previste esercitazioni, applicate al loro caso aziendale.

## DURATA

Il corso di formazione, della durata di 12 ore complessive di lezione, è articolato in 3 moduli in modalità webinar.

## PROFILO DOCENTE

**Marco Besi:** Docente NIBI, consulente aziendale e formatore in area Web Marketing e Internazionalizzazione; ha maturato una lunga esperienza aziendale in ambito commerciale e marketing, ricoprendo posizioni di direzione commerciale in contesti internazionali presso grandi aziende come Telecom Italia, ASK Automotive Group e PMI leader nel loro settore.



Mercoledì, 1 luglio 2020  
Ore: 9.00 - 13.00

## Programma 1° modulo

### Come sviluppare un piano di marketing strategico in 5 step

- **Cosa significa vendere**
- **Il piano commerciale e di marketing**
  - o Territorio e concorrenti (matrice di attrattività e SWOT)
  - o Canali di vendita
    - La strategia commerciale attraverso i dati di marketing -> quello che non misuri non lo gestisci
    - Per aumentare la quota di mercato quale strategia e quali KPI per scegliere oggettivamente?
  - o Budget, ABC e BEP
  - o Piano di vendita ed uso del Gantt
  - o Il controllo delle vendite tramite indici efficaci
- **L'MBO (premi in base ai risultati raggiunti) non si basa sul solo fatturato**
  - o Retention non significa fedeltà
  - o Fidelizzazione e differenziazione



Lunedì, 6 luglio 2020  
Ore: 9.00 – 13.00

## Programma 2° modulo

### Il web come canale di vendita

- **È meglio cercare i clienti, o farsi cercare dai clienti?**
- **Il posizionamento organico e quello a pagamento – fondamentali di:**
  - o SEO
  - o SEA
  - o SEM
- **DEM** (direct email marketing)
- **Il piano editoriale**
- **Il Sales Funnel**
  - o Cos'è
  - o Quali indicatori di marketing porsi come obiettivo per gestirlo
- **Il CRM** come strumento fondamentale per ricavare i KPI in maniera automatica



Lunedì 13 luglio 2020  
Ore: 14.00 – 18.00

## Programma 3° modulo

### Social selling e altre tecniche di vendita attraverso il web

- **Com'è il tuo sito?**
  - o Quali strumenti e indicatori utilizzare per controllare il proprio sito e quello dei concorrenti
- **I social network come strumenti di marketing**
- **La potenza dell'e-commerce per il B2B**
- **Le tendenze 2020 per il digital marketing**
- **Internet e customer care**
  - o Chat on line
  - o Chatbot
  - o Social media

#### Quota di iscrizione | corso di 12 ore complessive, suddiviso in 3 moduli

Euro 250 + IVA a partecipante.

Sconto del 10% sulla quota, a partire dal 2° iscritto della stessa azienda.

#### Modalità di iscrizione

L'ammissione è subordinata **all'iscrizione on line** al link

<https://attendee.gotowebinar.com/register/8271824295330788880>

entro il **26 giugno 2020** e al contestuale pagamento della quota di partecipazione mediante bonifico bancario su c/c IT09E0569601600000067000X06 intestato a:

Agenzia Italiana per l'internazionalizzazione – Promos Italia s.c.r.l.

BANCA POPOLARE DI SONDRIO SEDE DI MILANO VIA SANTA MARIA FULCORINA, 1 20123 Milano.

Causale del pagamento: *corso NIBI-Webmarketing strategico*

L'attestazione di avvenuto pagamento della quota di partecipazione è da inviare a

[cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it](mailto:cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it)

Seguirà fattura elettronica.

#### Per richiedere informazioni ed essere ricontattati, scrivere a:

Cinzia Bolognesi, [cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it](mailto:cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it)

Roberta Borsatti, [roberta.borsatti@promositalia.camcom.it](mailto:roberta.borsatti@promositalia.camcom.it)

Maria Romeo, [maria.romeo@promositalia.camcom.it](mailto:maria.romeo@promositalia.camcom.it)

# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:  
Membro di:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO

Promosso da:



Riconosciuto da:

