TRAINING ON LINE - LEAD GENERATION E CRM MARKETING EFFICACE PER VENDERE DI PIÙ ALL'ESTERO

9 e 16 aprile 2021

TRAINING ON LINE

LEAD GENERATION E CRM MARKETING EFFICACE PER VENDERE DI PIÙ ALL'ESTERO

9 e 16 aprile

Dalle filiere produttive alla piccola e grande distribuzione all'alta gamma, **la lead generation (ovvero "generare" una lista di clienti potenzialmente interessati ai prodotti/servizi dell'azienda) rappresenta un aspetto cruciale del processo di vendita in ogni mercato e Paese.** Sfruttando le strategie, le piattaforme e gli strumenti *digital* più adeguati, un'azienda B2B o B2C può profilare e **convertire in pochissimo tempo la maggior parte dei potenziali clienti** che riesce a raggiungere, avvantaggiandosi su tutti quei competitor di mercato che non riescono ancora a **sfruttare le opportunità offerte dal Data-driven Marketing, dai Customer Relationship Manager (CRM) e dagli strumenti offerti da Google, Facebook e Linkedin per il Contact e Interaction Marketing aziendale.**

Verranno approfonditi numerosi approcci e soluzioni **digital *ready to use*** con cui l'azienda può incrementare i propri obiettivi commerciali B2B e B2C nei diversi Paesi del mondo, **sfruttando Buyer Personas e attività di targeting più efficaci,** riorganizzando il gestionale o il CRM aziendale in funzione di specifici obiettivi economici, raggiungendo nuovi clienti con campagne mirate su Google, Facebook e Linkedin Ads e implementando servizi di Customer Care digitale pre e post-vendite su canali live-chat, Whatsapp Business, WeChat e Facebook Messenger.

Programma

- Analizzare le esigenze di business e trasformarle in opportunità di mercato con il Data-driven Marketing
- Buyer Personas & Targeting avanzato: segmentare la domanda per posizionare al meglio l'offerta e trovare nuovi clienti

- Lead Generation orientata agli obiettivi: come sfruttare le campagne Google, Facebook e Linkedin Ads per raccogliere nuovi contatti e trasformarli in clienti fidelizzati
- CRM e Corporate Dataflow: come pianificare un flusso di lavoro efficace per la gestione delle lead, dei prospect e dei customer da convertire in risultati di fatturato, presidio e fidelizzazione
- Digital Customer Care: i migliori strumenti e le strategie più efficaci per costruire relazioni 1:1 nel pre e post-vendita
- L'azienda BDC oriented: come implementare un Business Development Center efficacemente orientato agli obiettivi

Data e Orario: 9 e 16 aprile (9.15/17.30)

Scadenza adesioni: 7 aprile

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 450,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 09.04.2021 / 16.04.2021
- **Orario:** 09:15 - 17:30
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 1
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 09.03.2021
- **Data fine iscrizioni:** 07.04.2021

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org