ACQUISIZIONE E GESTIONE DEI CLIENTI: STRATEGIE E METODOLOGIE PER LE PMI

10 luglio 2025

ACQUISIZIONE E GESTIONE DEI CLIENTI: STRATEGIE E METODOLOGIE PER LE PMI

10 luglio (online)

Il prodotto, il servizio e le competenze maturate negli anni sono pilastri fondamentali che distinguono la propria azienda e alimentano l'orgoglio. Tuttavia, senza clienti un'azienda fatica a crescere e prosperare. È quindi essenziale **aumentare il numero di potenziali clienti**, rispettando sempre le normative GDPR, identificando bisogni specifici e proponendo prodotti o servizi che rispondano a tali esigenze.

Il corso, organizzato da Ceipiemonte, si concentra su come individuare il target ideale e, sulla base delle sue caratteristiche, attuare **strategie mirate per sviluppare contatti qualificati.** Attraverso un approccio operativo e il coinvolgimento diretto dei partecipanti con esercitazioni, verranno presentati processi strutturati per identificare i referenti chiave a cui proporre i propri prodotti e servizi.

Si vedrà anche come l'**intelligenza artificiale** possa favorire tale processo, nelle varie attività di valutazione ed analisi, fornendo suggerimenti e proposte da vagliare e verificare prima della loro implementazione.

Durante la giornata verranno esplorati e condivisi strumenti e metodologie per:

- Comprendere il target e sviluppare un approccio strutturato per l'acquisizione dei clienti
- Apprendere tecniche di primo contatto e gestione dei rapporti
- Sfruttare strumenti e canali digitali per ampliare il bacino dei potenziali clienti

A chi si rivolge

L'incontro è rivolto alle piccole e medie imprese interessate a crescere, aumentando il numero di clienti attraverso un processo di individuazione e selezione strutturato e l'adozione di tecniche di contatto mirate e appropriate.

Programma

1. ***A chi mi rivolgo e perché***

- Quali sono i miei assett

- Identificazione del target e delle motivazioni

2. ***I miei vantaggi competitivi***

- Riconoscere ed individuare i vantaggi distintivi della propria azienda

3. ***Il processo pratico di ricerca e selezione di un nuovo contatto***

- Metodologie pratiche per individuare e selezionare nuovi contatti.
- Dove e come li posso trovare

4. ***Obiettivo la vendita, ma per passi successivi***

- Quali obiettivi e come definirli. (SMART)
- Come controllare il raggiungimento degli obiettivi

5. ***Creare il contatto, selezionare i contenuti della comunicazione al potenziale cliente, mantenere il contatto***

- Tecniche di primo contatto e contenuti iniziali
- Mantenere la relazione: Mail, Post, Newsletter

Docente: Dott**.** Magdi Alimerigo El Sawi - Consulente e Temporary manager Ceipiemonte, con pluriennale esperienza multiculturale, esperto in Business development ed internazionalizzazione

Data e Orario: 10 luglio (9.00/17.00)

Corso on-line - su piattaforma Zoom

Scadenza adesioni: 8 luglio

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 380,00 + 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:** 10.07.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Piattaforma Zoom
- **Data inizio iscrizioni:** 24.03.2025
- **Data fine iscrizioni:** 10.07.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua
Email:fabrizia.pasqu@centroestero.org