



# Corso di DIGITAL SELLING

# IL CORSO

## DI COSA SI TRATTA



Un corso per capire come vendere di più e meglio attraverso il Web.

## GLI OBIETTIVI



Apprendere consigli, sviluppare strategie efficaci per incrementare le vendite attraverso i canali digital, rivolgendosi sia ai clienti nuovi sia a quelli “storici”.



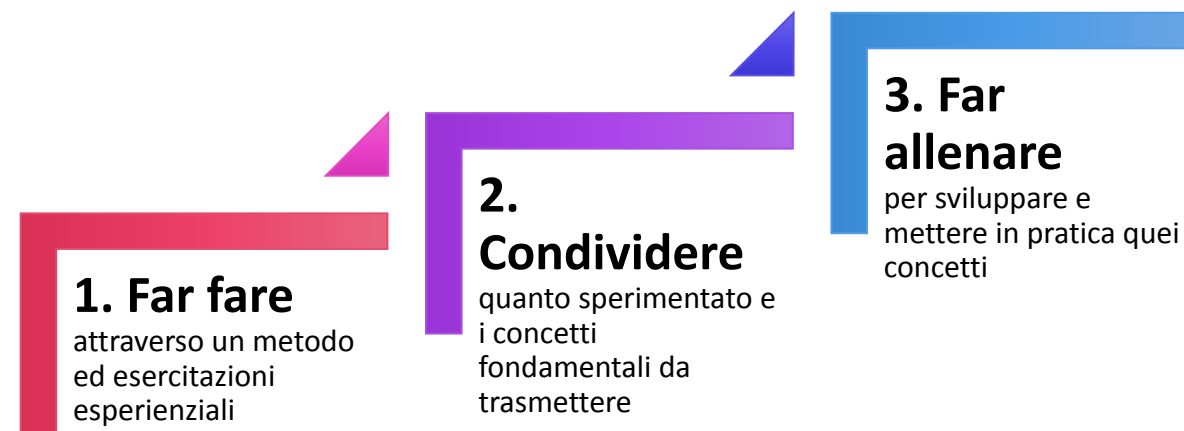
## A CHI È RIVOLTO

A chiunque voglia vendere tramite Internet.

# COSA CI DISTINGUE

Ci avvaliamo di una metodologia che fa uso preponderante di attività pratiche. I principi cardine del corso verranno trasmessi partendo da esercitazioni e **prese di consapevolezza** dei partecipanti. In ottica **learning by doing**, il corso ha come obiettivo primario quello di creare engagement e motivazione nei partecipanti per favorire l'apprendimento e il trasferimento delle competenze. L'aula diventa così un'occasione unica per **allenare le competenze** acquisite.

## LEARNING BY DOING



GAMIFICATION,  
VIDEO,  
ESERCITAZIONI



CONDIVISIONE,  
STUDIO DI CASI E  
AUTOCASI



LAVORI  
INDIVIDUALI E  
STORYTELLING



LAVORI DI  
GRUPPO



ESERCITAZIONI E  
ALLENAMENTI  
PRATICI

# I CONTENUTI (1)

## UN MERCATO CHE CAMBIA: QUALI SONO LE PROSPETTIVE FUTURE?



- Panoramica del mondo digital: come la tecnologia 4.0 cambia i modelli di business
- Quale approccio vincente per una vendita multi-canale: e-commerce, social network, etc.

# I CONTENUTI (2)

## COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DEL MARKETING DIGITALE

- Come sta cambiando la **relazione tra azienda e cliente**
- Quali concrete **opportunità da cogliere** e **quali minacce evitare** nello sviluppo di un'attività di vendita in ambito digitale
- Quali strumenti poter utilizzare per ciascuna tipologia di contatto
- **Generare nuovi contatti** e rafforzare i rapporti commerciali con i clienti già acquisiti
- Dare valore alla propria offerta attraverso strumenti digitali (app, smartphone, Web e social): quali azioni a valore per ciascun strumento in vista degli obiettivi
- **Promuovere i prodotti**, il brand, il punto vendita all'interno dei social media
- Lanciare e promuovere un sito aumentando il numero di contatti e richieste
- Quali **canali social** è meglio utilizzare: analisi dei principali social media con pro e contro specifici; alcuni “trucchi del mestiere”
- Cosa fare e non fare nella gestione di una campagna social
- **Growth hacking** e marketing digitale
- **Gestire le obiezioni** in modo efficace senza rischiare di intaccare la propria **Web reputation**
- Costruire la **strategia** di marketing più efficace per il proprio obiettivo e contesto.



# INFO E CONTATTI

## DURATA



**IN PRESENZA:** 2 giornate

**ONLINE:** 4 incontri da 3 ore l'uno, dalle 17:30 alle 20:30

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

**IN PRESENZA:** Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

**ONLINE:** Euro 490,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 390,00 + IVA (iscrizioni multiple)



Per ricevere informazioni  
sul corso



[h.mannella@risorsauomo.it](mailto:h.mannella@risorsauomo.it)



Risorsa Uomo Srl  
Via Medardo Rosso, 15 – 20159 Milano  
(+39) 02 345 2661 - [info@risorsauomo.it](mailto:info@risorsauomo.it)

[risorsauomo.it](http://risorsauomo.it)