



# DIGITAL SELLING

## COS'È

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

## OBIETTIVI

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

## A CHI È RIVOLTO

Chiunque voglia vendere tramite internet.

## CONTENUTI

### Un mercato che cambia: quali prospettive future?

Panoramica del mondo digital: come la tecnologia 4.0 cambia i modelli di business  
Quale approccio vincente per una vendita nei diversi canali: siti e-commerce, social network, ecc.

### 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.

### Metodologia

Attraverso case histories, video ed esempi pratici si aiuteranno i partecipanti a riflettere sulle potenzialità e i limiti degli strumenti digital, studiandoli in funzione delle proprie esigenze e costruendo la propria strategia di digital marketing.

## DURATA

2 Giorni

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

Il corso verrà attivato con un minimo di 6 partecipanti

## PER INFORMAZIONI

[info@risorsauomo.it](mailto:info@risorsauomo.it)

**Tel: 02 3452661**