



THINK DIGITAL

Le opportunità di business offerte dal digitale

IL CORSO

DI COSA SI TRATTA



Un corso per raccogliere nuove idee e spunti per generare business in modo nuovo e a costi contenuti, motivando i collaboratori e sviluppando il giro d'affari.

GLI OBIETTIVI



Impostare e gestire una campagna di marketing sui social network e avere la possibilità di valutare tutte le opportunità del digitale nel generare business.

A CHI È RIVOLTO

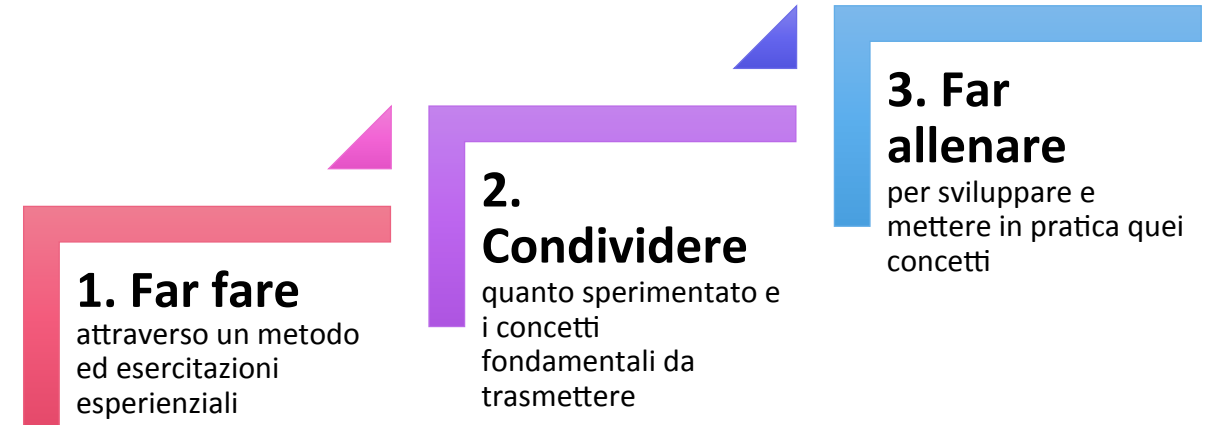


Venditori, direttori vendite, responsabili commerciali, area manager, chiunque sia interessato a individuare nuovi modi per fare business con il digitale.

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

CAMBIA IL MODO DI COMUNICARE, CAMBIA IL BUSINESS



- Il digitale: strumento per vendere, fare marketing e comunicare nel modo più efficace
- Il digitale: strumento per profilare, coinvolgere e generare consumo per l'utente finale
- Incentivare tutto il personale a svolgere attività di social marketing: un caso di successo
- Le opportunità offerte dalla geoprofilazione
- Mobile payments e business app

LE PIATTAFORME DI DIGITAL MARKETING



- I link sponsorizzati: SEM e pay per click, contextual advertising
- Il mondo social: differenze, vantaggi e limiti, consigli ed errori da evitare
- Come iniziare efficacemente una presentazione
- Fare seeding: come costruire una strategia di link building per vendere
- Come cambiano le vendite smartphone e tablet: mobile e multicanalità

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



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

risorsauomo.it