

# **Marketing per non specialisti**

Percorso formativo introduttivo per acquisire concetti, strumenti e linguaggio del marketing, comprendendo cliente, target, posizionamento, proposta di valore e fidelizzazione.

---

## **Tecniche di vendita: up selling e cross selling**

Percorso formativo per sviluppare tecniche di up selling e cross selling, analisi del portafoglio clienti, offerte personalizzate, bundle e strategie di fidelizzazione.