Marketing Digitale, Social, AI e Vendita per Professionisti

Domande frequenti

Il corso è rivolto anche a chi non lavora nel marketing?

Sì. Il percorso parte dai concetti fondamentali ed è pensato anche per professionisti che gestiscono autonomamente la promozione e la vendita dei propri servizi.

Sono necessarie competenze informatiche?

Non sono richieste competenze tecniche avanzate o conoscenze di programmazione. È sufficiente avere familiarità con l'utilizzo ordinario del computer e degli strumenti online.

Il corso riguarda soltanto i social media?

No. I social costituiscono una parte del percorso, che comprende anche strategia, cliente ideale, posizionamento, branding, Intelligenza Artificiale e tecniche di vendita.

Quali strumenti di Intelligenza Artificiale vengono utilizzati?

Il docente presenterà strumenti e modalità di lavoro utili per sviluppare idee, contenuti, analisi, preparazione commerciale e follow-up. Gli strumenti specifici potranno essere aggiornati in base alla loro disponibilità e agli obiettivi

didattici.

Il corso è finanziabile?

Il percorso può essere finanziabile per chi possiede i requisiti previsti dalla misura applicabile. People S.p.A. verifica la situazione del richiedente prima di confermare modalità e condizioni di partecipazione.

Il corso si svolge online?

Sì. La configurazione proposta per i professionisti prevede lezioni online in diretta con il docente, esercitazioni e momenti di confronto.

Il piano industriale, strumento di pianificazione strategica

Percorso formativo per sviluppare piano industriale, business plan, analisi di mercato, modello di business, piano marketing, proiezioni economico-finanziarie e misurazione delle performance.

La definizione del prezzo e

la marginalità prodotto/servizio

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.

Corporate Identity e Brand Management

Percorso formativo per sviluppare Corporate Identity, Brand Management, coerenza comunicativa, riconoscibilità, valore percepito e gestione del brand.

Web Marketing e Social Media Communication

Percorso formativo per progettare un web marketing plan integrato, utilizzando sito web, SEO, SEM, DEM, social media, content marketing e web analytics.

Marketing: dalla strategia al piano operativo. Strumenti e metodi

Percorso formativo per sviluppare marketing strategico, piano operativo multicanale, analisi di mercato, segmentazione, posizionamento, web strategy e comunicazione.