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.

Tedesco Intermedio

Corso di Tedesco Intermedio per sviluppare competenze di livello B1–B2 e comunicare con maggiore autonomia in riunioni, telefonate, email e contesti professionali.

Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

La vendita consulenziale: vendere valore

Percorso formativo per sviluppare vendita consulenziale, ascolto del cliente, negoziazione, personalizzazione della proposta commerciale e vendita di valore.

Corporate Identity e Brand Management

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