Tecniche di web e social media marketing: promuovere l'azienda in tempo reale - 2° edizione - Torino, 28 gennaio - 4, 11, 18 e 25 febbraio 2019

Torino, 28 gennaio - 4, 11, 18 e 25 febbraio 2019

Tecniche di web e social media marketing: promuovere l'azienda in tempo reale - 2° edizione

Torino, 28 gennaio - 4, 11, 18 e 25 febbraio 2019

Le relazioni commerciali tra paesi di tutto il mondo si sono negli anni intensificate e hanno subito una brusca impennata anche grazie al nuovo modo di fare impresa: il **web** si pone ormai come il **nuovo ambiente** nel quale le **aziende cercano nuovi mercati, contattano potenziali clienti e partner**, si promuovono, vendono, consolidano la relazione con i clienti e li fidelizzano.
Dal web come semplice "biglietto da visita" o "vetrina virtuale" ci si è evoluti fino ad arrivare al web come piattaforma concreta di generazione di opportunità commerciali. Le piccole e medie imprese devono adeguare di conseguenza il loro approccio al business per cogliere tutte le opportunità e migliorare il loro posizionamento internazionale costruendo e mantenendo una buona web reputation.
Internet è un mezzo potente ed economico che permette di entrare in contatto con milioni di potenziali clienti ma è necessario saperlo usare correttamente: va considerato come un vero e proprio canale di comunicazione da implementare strategicamente in maniera coerente con il marketing aziendale.
Il web Marketing si affianca alle strategie di vendita tradizionale, ma a volte può essere la sola strategia (e-commerce store); è quindi molto importante sviluppare all'interno dell'impresa le competenze utili ad una sua efficace implementazione.
Il corso è dedicato alle molteplici forme e strumenti virtuali oggi disponibili per:

- analizzare preliminarmente le informazioni e i trend di mercato, prevedendone l'andamento

- individuare competitor e potenziali clienti

- promuovere in tempo reale l'azienda e i suoi prodotti/servizi

- sviluppare la propria rete commerciale, in Italia e all'estero

- creare offerte sul profilo del cliente target

Il corso viene proposto nell'ambito del Piano Formativo "Il mondo a portata d'impresa: percorsi formativi per lo

sviluppo d[illegible]e PMI all'estero", appr[illegible]to e finanziato dalla Città Metropolita[illegible]di Torino - Bando "Pian[illegible]Formativo d'Area - 2° [illegible]portello" (Fondo Sociale E[illegible]opeo).

Tematiche trattate

- Ana[illegible]i di mercato e strumenti di indagine online
- Ana[illegible]i della concorrenza e digital benchmarkin
- Bran[illegible] marketing
- Utili[illegible]o dei social media per la profilazion[illegible]del cliente ide
- Dal [illegible]arketing tradizionale al marketing [illegible]igitale
- Ling[illegible]aggio analogico e linguaggio d[illegible]tale
- Lo s[illegible]ry telling per la valorizzazi[illegible]e del brand e dell'azienda - Ling[illegible]ggio analogico e linguaggi[illegible]digitale
- La s[illegible]ategia web-marketing: la [illegible]celta degli strumenti
- Il sit[illegible]web aziendale
- Mot[illegible] di ricerca, social n[illegible]work e piattaforme e-commerce
- Mar[illegible]ting partecipativ[illegible]interattivo e virale
- E-co[illegible]mmerce

Per dettag[illegible]sui [illegible]ntenuti del corso consultare il **Programma** in allegato.

Chi può partecipare

- Dipendenti a libro paga (operai, impiegati, quadri, dirigenti, apprendisti) occupati presso aziende o altri datori di lavoro assimilabili con sede in Torino o provincia
- Agenti di commercio e/o rappresentanti di affari in mediazione, di assicurazione e broker, di prodotti finanziari
- Titolari, amministratori e coadiuvanti solo se di Piccole o Medie imprese
- Professionisti iscritti ai relativi albi

? Massimo 14 partecipanti; potranno inoltre essere ammessi ulteriori due partecipanti inviati da imprese già regolarmente iscritte al corso

? E' inoltre possibile accogliere in numero minoritario partecipanti provenienti da altre province

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "nuova iscrizione". E' inoltre necessario predisporre ed inviare tutta la documentazione indicata nell'allegata "Scheda Tecnica"

Scadenza adesioni: 7 gennaio

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

Sede e or[illegible]i: C[illegible]eipiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano - Lingotto- Torino - 9.00/17.45

Clicca **qui** per le altre attività di formazio

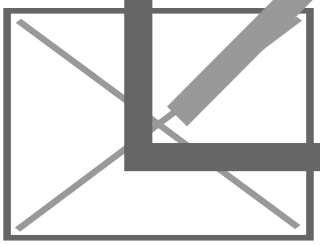
Informazioni

Per ricevere maggiori informazioni sulle modalità di adesione vi invitano gli interessati a contattare Ceipiemonte:

Maddalena Covello – Stefania Soi

Tel 011 67[illegible].669 – 615 Fax: 011 696545

maddalena.covello@centroestero.c



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 28.01.2019 / 25.02.2019
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte - Via Nizza 262 in t. 56 - 1° piano - Lingotto - Torino
- **Città:** Torino
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 09.11.2018
- **Data fine iscrizioni:** 07.01.2019

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Via Nizza 152 int. 56- 10126 Torino

Maddalena Covello

Tel. +39 011 6700669 Fax +39 011 6965456

maddalena.covello@centroestero.org