Training on line - CAMPAGNE EMAIL, CONTACT & INTERACTION MARKETING: come gestire i contatti e il Customer Care pre e post vendita per aumentare fatturato e fidelizzazione B2B E B2C con il digitale

25 febbraio e 4 marzo 2021

Training on line - CAMPAGNE EMAIL, CONTACT & INTERACTION MARKETING: come gestire i contatti e il Customer Care pre e post vendita per aumentare fatturato e fidelizzazione B2B E B2C con il digitale

25 febbraio e 4 marzo 2021

La gestione dei contatti e delle relazioni pre e post-vendita rappresenta da sempre il *touch-point* più importante per un'attività commerciale.

Tuttavia, da quando la competizione si è spostata sui canali digitali e sui social network **molte aziende faticano a ottenere la visibilità e l'attenzione necessarie** a trasformare le proprie attività di Contact, Interaction e Direct eMail Marketing in risultati di business concreti.

A prescindere dalla nicchia e dal mercato la **raccolta strategica di nuovi contatti, l'implementazione di attività di marketing diretto su canali email, Chat, Instant Messaging e ADV diventano allora un elemento imprescindibile per incrementare le vendite e il posizionamento in contesti B2B e B2C sia in Italia che all'estero.**

Programma

- Come pianificare investimenti, strategie e attività di Contact, Interaction e Direct eMail Marketing a misura degli obiettivi e delle capacità gestionali dell'impresa
- Come targettizzare l'utenza e raccogliere i contatti "giusti" per convertirli in clienti nel minor tempo possibile
- Come gestire campagne di Contact e Direct eMail Marketing orientate a pubblici e obiettivi specifici
- Come implementare un'attività di Customer Care pre e post-vendita su canali LiveChat, WhatsApp Business, Facebook Messenger, WeChat, etc

- Come sfruttare un funnel di marketing basato sull'interazione 1:1 in scenari commerciali reali

Data e Orario: 25 febbraio e 4 marzo (9.15/17.30)

Scadenza adesioni: 24 febbraio

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 450,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

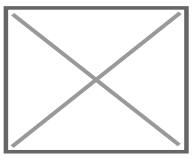
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 25.02.2021 / 04.03.2021
- **Orario:** 09:15 - 17:30

- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 6
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 01.02.2021
- **Data fine iscrizioni:** 24.02.2021

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org