



CORSO DI FORMAZIONE GRATUITO

SAPER COMPETERE SUL WEB

COME RAGGIUNGERE I CLIENTI
E INCREMENTARE LE VENDITE

LUN 07/11
SEDE PISTOIA

IL MERCATO E IL COMPORTAMENTO DEI CLIENTI

Come rilevare le tendenze di consumo e definire il target di clientela ideale per formulare una strategia di vendita di successo.

GIO 10/11
SEDE PISTOIA

MODELLI DI BUSINESS ONLINE PER GENERARE VALORE

Prima di tracciare una strategia è importante definire il proprio modello di business, guardando i limiti e le potenzialità dell'azienda

LUN 14/11
SEDE PISTOIA

GLI STRUMENTI DELLA GESTIONE DIGITALE

Promuovere l'impresa attraverso gli strumenti digitali: social media, Ads, Direct email marketing e Newsletter

GIO 17/11
SEDE PRATO

FARE SEARCH MARKETING: SEO E SEM

Come fare correttamente SEO (Search Engine Optimization) e SEM (Search Engine Marketing)

GIO 24/11
SEDE PRATO

CONOSCERE PER COMPETERE

Come individuare e analizzare le informazioni che ci guidano nel formulare strategie efficaci

GIO 01/12
SEDE PRATO

E- COMMERCE, SOCIAL COMMERCE E INFO COMMERCE

Come progettare un sito web e un e-commerce efficaci. Quali errori evitare nella gestione dello shop online.

PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO

Al termine del corso
sarà possibile
accedere a un percorso di
affiancamento gratuito.

Per maggiori informazioni
consultare il sito camerale

Tutte le lezioni si svolgeranno in presenza dalle ore 14.00 alle ore 18.00.
Il corso di formazione sarà tenuto da